



2025年3月期 第2四半期(中間期)  
決算説明資料

2024年11月13日

株式会社BTM

東証グロース市場(証券コード:5247)



MISSION(経営理念)

---

# 日本の全世代を活性化する

地方出身の代表2名それぞれが肌で感じた首都圏と地方の機会格差

優秀な人財がいても、就業の選択肢が狭く、活躍の場が少ない

技術・ノウハウを持つ企業があっても、活かせる場が少ない



# 地方人財を活用するDX推進企業

1. 2025年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要
2. 2025年3月期 第2四半期(中間期) トピックス
3. 2025年3月期 業績見通し

## Appendix

---

1. 会社概要
2. DX市場と地方エンジニアの現状
3. 事業概要
4. 当社の強み
5. 成長戦略
6. その他

1. 2025年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要
2. 2025年3月期 第2四半期(中間期) トピックス
3. 2025年3月期 業績見通し

## Appendix

---

1. 会社概要
2. DX市場と地方エンジニアの現状
3. 事業概要
4. 当社の強み
5. 成長戦略
6. その他

## エグゼクティブサマリー

## 順調に事業を拡大し、大幅な増収を達成

売上高

2,486

百万円

前年  
同中間期比 +28.8%

営業利益

63

百万円

前年  
同中間期比 +4.0%

中間純利益

40

百万円

前年  
同中間期比  $\Delta$ 5.7%

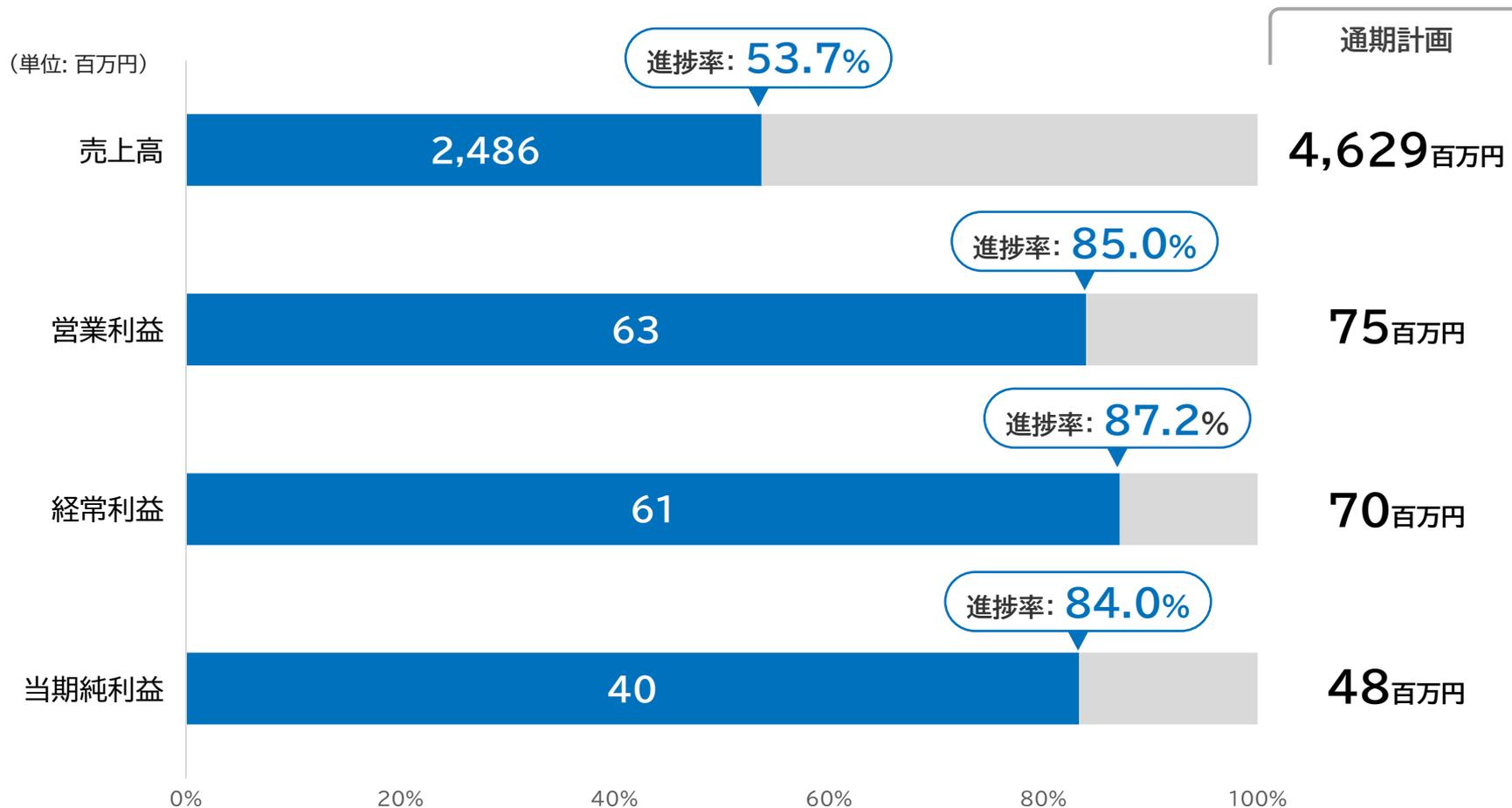
## 業績ポイント

- 堅調なDXニーズにより、**売上高が前年同中間期比2桁成長**と順調に事業を拡大
- 人材投資のための人件費増などのコストが発生するも、**営業利益も前年同中間期比 +4.0%の増益**
- 売上高・営業利益ともに**計画を大きく上回るペースで進捗**
- 中間純利益は**今期純利益予算が昨対比 $\Delta$ 55%にも関わらず、 $\Delta$ 5.7%で着地**できている

## 第2四半期(中間期)進捗率

売上・各段階利益ともに順調に進捗中

各段階利益は **計画を大きく上回るペースで進捗**



## P/Lサマリー

売上高は前年同中間期比+28.8%増の24.8億円、**Q売上では過去最高を達成**  
 人材投資などにより販管費は増加しているものの、**大幅増収により営業利益も増益に**

(単位:百万円)	24/3期 2Q		25/3期 2Q		前年 同中間期比
	額	率	額	率	
売上高	1,930	-	<b>2,486</b>		<b>+28.8%</b>
売上総利益	321	16.7%	375	15.1%	+16.9%
販売費及び一般管理費	260	13.5%	311	12.5%	+19.9%
営業利益	61	3.2%	<b>63</b>	2.6%	<b>+4.0%</b>
経常利益	61	3.2%	61	2.5%	+0.5%
中間期純利益	43	2.2%	40	1.6%	△5.7%

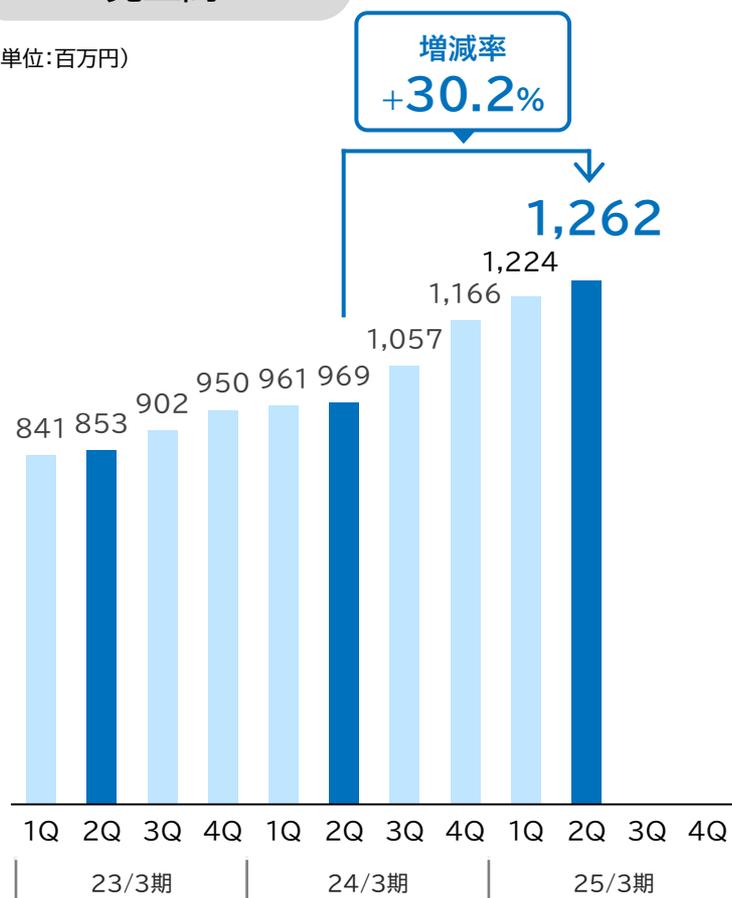
# 売上高・営業利益 四半期推移

売上高が順調に拡大中 **Q売上では過去最高を達成**

営業利益は積極的な人材投資により前年同四半期比で減益なるも、予想に対しては順調に推移

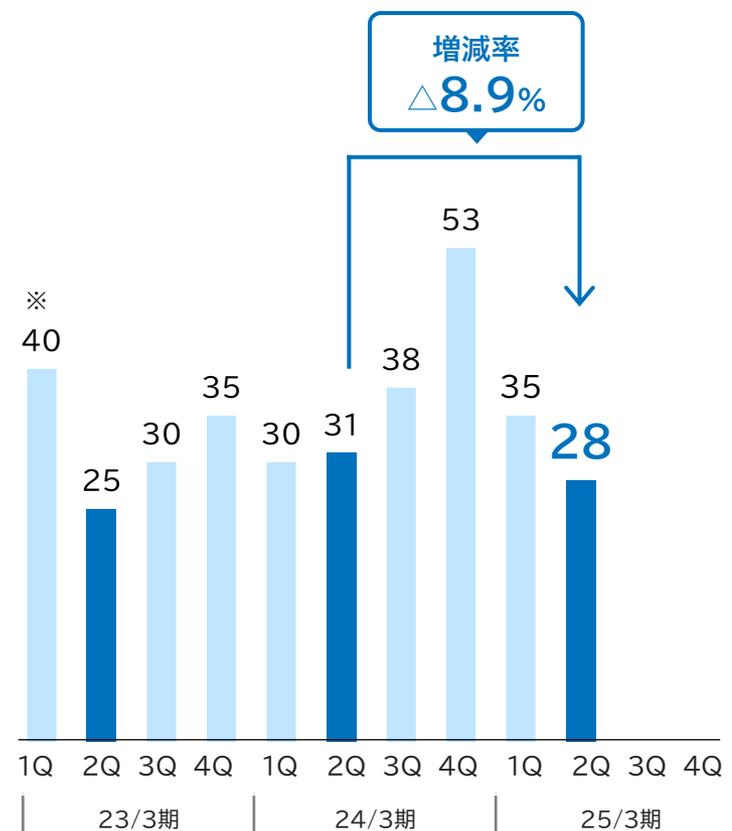
## 売上高

(単位:百万円)



## 営業利益

(単位:百万円)



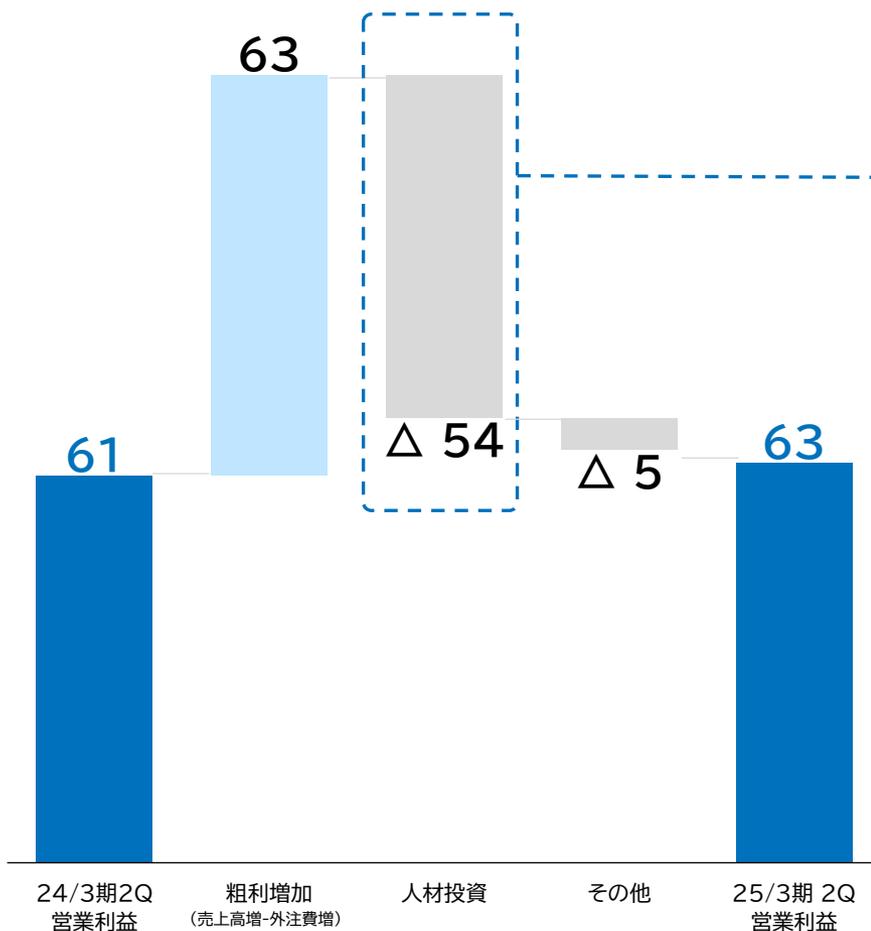
※:請負案件の納品(短工期請負は納品時に売上計上)等により通常時よりも増益

# 営業利益分析

中長期的な成長に向け、**人材への投資を戦略的に実施**

積極的な投資下においても、**増収・コストコントロール(採用単価抑制)により増益に**

(単位:百万円)



## 人材投資の主な内容

- 1** 自社エンジニアの増員(採用強化・離職防止)を目的とした昇給
  - ➡ 前年同中間期と比較し、採用4名増、退職3名減
- 2** 業容拡大に向け幹部人材・営業・エンジニアを増員
  - ➡ 採用関連の投資を継続し、前期末比でエンジニア 8名、営業 3名を純増  
採用単価は計画を下回る
- 3** 営業体制を強化(仕組み作り、効率化)するためコンサルを活用
  - ➡ 営業活動を体系化し、新入社員の早期戦力化、既存社員の能力向上を行い、今期下期以降の売上成長率の上昇への貢献を見込む

1. 2025年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要
2. 2025年3月期 第2四半期(中間期) トピックス
3. 2025年3月期 業績見通し

## Appendix

---

1. 会社概要
2. DX市場と地方エンジニアの現状
3. 事業概要
4. 当社の強み
5. 成長戦略
6. その他

## トピックス1 地方自治体との連携

# 「小諸市政策アドバイザー」に3期連続で就任、 市内企業向けDX講座も開始

| 2024/7/16プレスリリース※



### 小諸市政策アドバイザー(IT集積・DX推進企業)に3期連続で就任

- アドバイザーとは、小諸市が抱える問題について専門的な立場から有意義な助言や情報提供をする役割
- 当社は2022年度に初めて就任して以来、継続してアドバイザーに就任
- これまでの活動を高く評価していただいた結果、3期連続で就任することが決定

### 小諸市内の企業向けに「企業DX推進スクール」を開始

- 地元企業のDXへの理解や取り組みを加速させたい小諸市から委託を請けて、小諸市内の企業向けに「企業DX推進スクール」を今夏から開始（当社が運営）
- 昨年までの「ITエンジニア養成スクール」に続くプロジェクトとなる

※ 2024/7/16 PR情報「BTM「小諸市政策アドバイザー」に3期連続で就任、市内企業向けDX講座も開始」を参照

## トピックス2 生成AI活用、DXコンサル企業との連携

# 全国の企業や自治体向けのDX支援等において ブーツ社と協業開始

| 2024/8/22プレスリリース※



全国で採用した人財を活用して開発業務を行ったり、  
各地の開発会社やエンジニアに案件を紹介

DXやAI活用に係るコンサルティングや  
研修・人材育成サービスを提供

### 協業の背景

DX化の必要性は理解しつつも、具体的な内容や自社のDX化に向けての課題を認識していない企業が多いことから、当社はコンサルティングや研修などに対しても積極的に対応

AIニーズの拡大にあわせて  
AIを活用した業務改革までDX支援を拡大

協業によりAI活用も含めた  
DX支援に向けての

**コンサルティングや教育を充実化** させていく

※ 2024/8/22 PR情報「BTM 全国の企業や自治体向けの DX 支援等においてブーツ社と協業開始」を参照

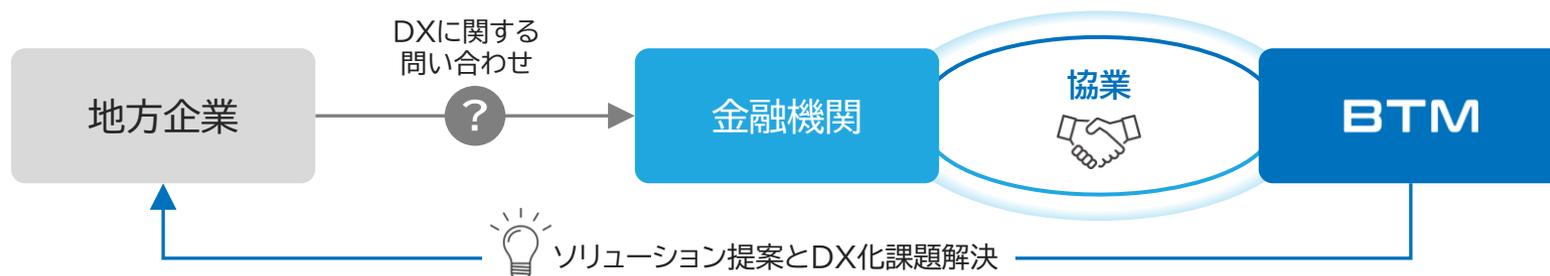
# 地方とエンジニアを結ぶBTM ~実績まとめ(1)~

## 地方企業との結びつきを強めていく戦略の下、 金融機関との協業を積極的に推進

### 金融機関との協業開始実績



### 金融機関とのビジネスマッチングにおける協業イメージ

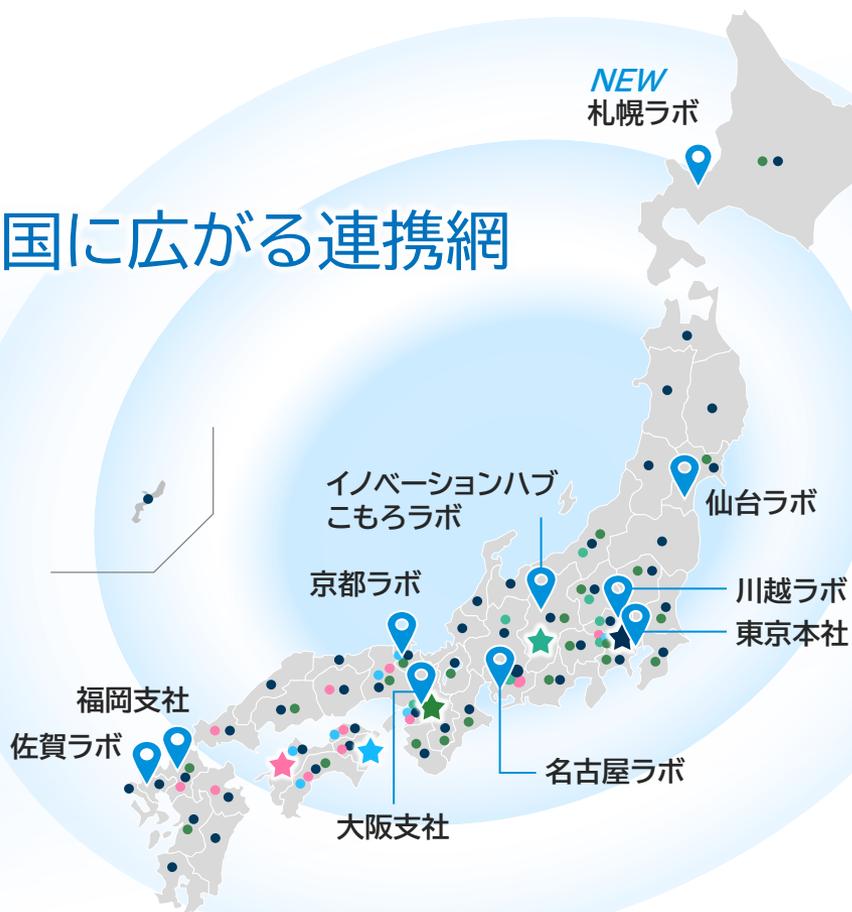


# 地方とエンジニアを結ぶBTM ～実績まとめ(2)～

## 金融機関へのアプローチにより全国をカバー

- 商工組合中央金庫
- リソナ銀行
- 八十二銀行
- 徳島大正銀行
- 伊予銀行
- ★ 各金融機関 本店

### 全国に広がる連携網



## 地方とエンジニアを結ぶBTM ～実績まとめ(3)～

## DX支援にむけての協業推進実績

## DXサポート領域の拡大

## 対応・受託可能な案件を拡大



協業体制により、ハードウェアの強みであるAI技術、IoT領域関連のサービスを当社顧客へも提供可能となる。また、両社のナレッジを共有しながら日本全国のDXやスマートシティ化等を推進支援する。

## 教育からのDX支援

## DX支援に向けてのコンサルティングや教育を充実



DXやAI活用に係るコンサルティングや研修・人材育成サービスを行う株式会社ブーツと協業し、DX支援をおこなう前に必要なコンサルティングやDX等を本質から理解してもらうための教育を充実化させ、DX支援につなげていく。

## 資金面でのサポート

## フルサポ補助金と連携し、資金面でDX推進ができていない地方中小企業へのサポートを強化



フルサポ補助金は、様々な補助金を申請する際にハードルとなる煩雑な事務手続きの支援。投資余力が乏しい等の理由からDXに取り組むことが地方企業に対して、当社がフルサポ補助金をスムーズに紹介。

1. 2025年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要
2. 2025年3月期 第2四半期(中間期) トピックス
3. 2025年3月期 業績見通し

## Appendix

---

1. 会社概要
2. DX市場と地方エンジニアの現状
3. 事業概要
4. 当社の強み
5. 成長戦略
6. その他

## 2025年3月期 業績予想(変更なし)

### 前期比+11.4%増の堅調な増収を計画

通期進捗率は順調(営業利益85.0%、当期純利益84.0%)であるが、通期業績予想は据え置き  
 人材投資、M&A、各部門の生産性向上など**今後の成長に資する投資を加速**させる

(単位:百万円)	2024/3期 実績		2025/3期 予想		前期比
	額	率	額	率	
売上高	4,154	-	4,629	-	+11.4%
営業利益	152	3.7%	75	1.6%	△50.9%
経常利益	150	3.6%	70	1.5%	△53.4%
当期純利益	110	2.7%	48	1.1%	△55.9%
1株当たり 当期純利益(円)	78.60	-	34.46	-	△56.2%

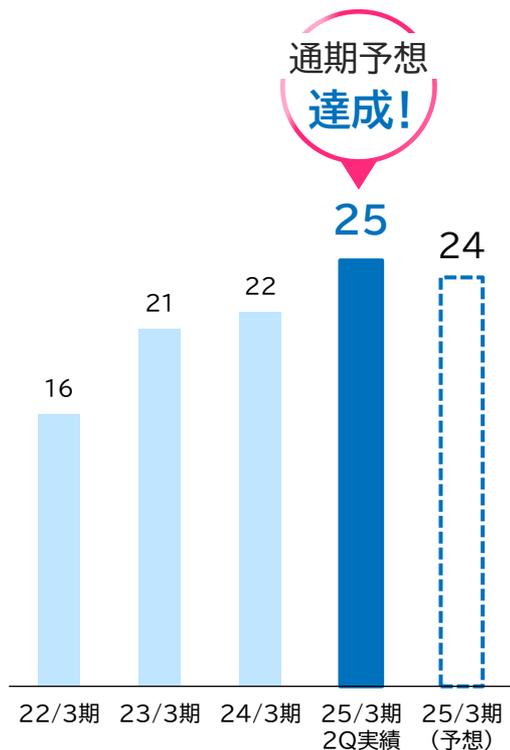
## 重要KPI推移

営業人員は計画を上回るペースで増員、営業強化によりアカウント数も順調に増加

自社エンジニア数の採用も計画通りに増員

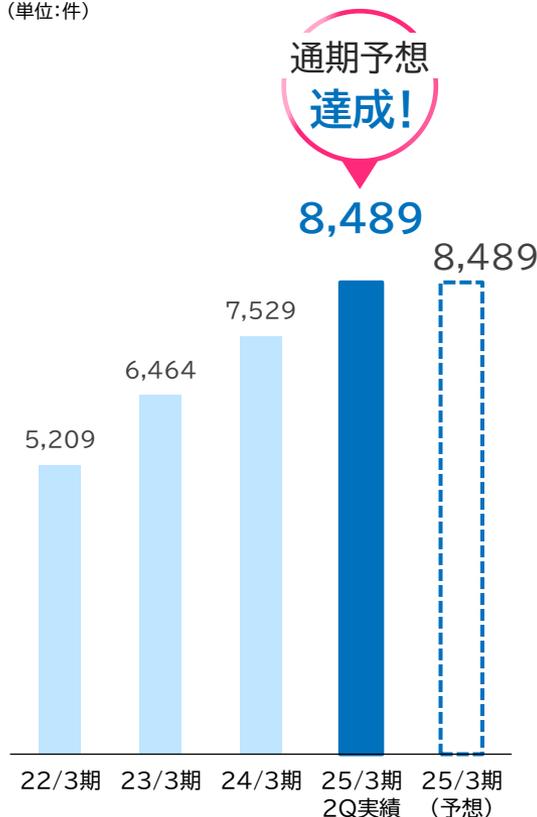
### 営業人員数

(単位:人)



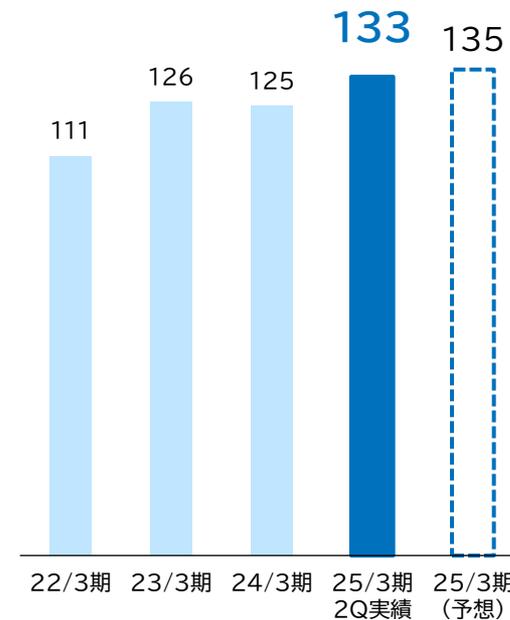
### アカウント数※

(単位:件)



### 自社エンジニア数

(単位:人)



※:当社がアプローチ可能なビジネスパートナー(外部協力企業)等の連絡先アカウント数。

1. 2025年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要
2. 2025年3月期 第2四半期(中間期) トピックス
3. 2025年3月期 業績見通し

## Appendix

---

1. 会社概要
2. DX市場と地方エンジニアの現状
3. 事業概要
4. 当社の強み
5. 成長戦略
6. その他

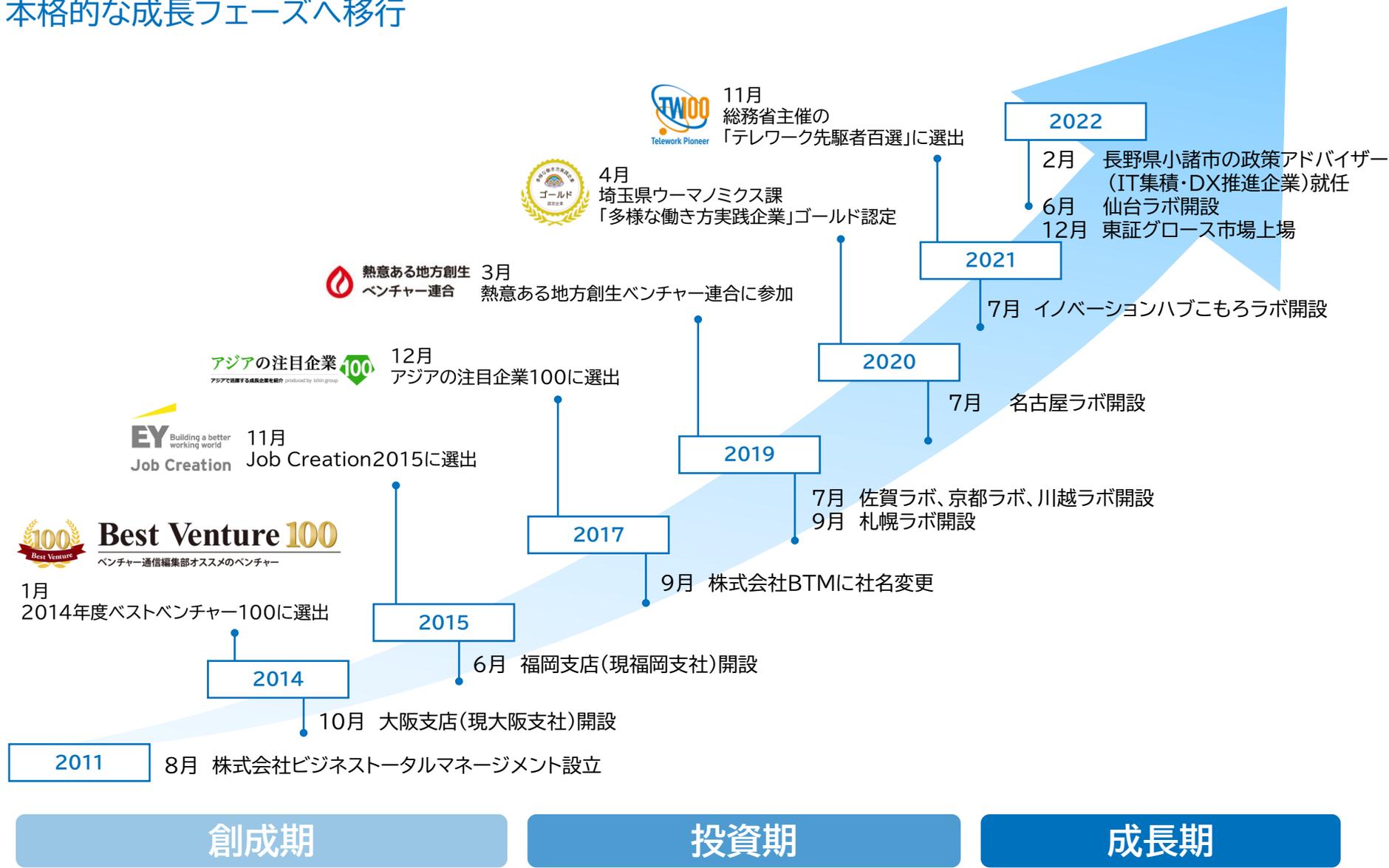
# 会社概要

会社名	株式会社BTM
代表者	代表取締役会長 吉田悟 代表取締役社長兼CEO 田口雅教
設立	2011年8月
所在地	東京本社 東京都渋谷区渋谷2丁目12番19号 東建インターナショナルビル 5階 別館
事業内容	DX推進事業 ①ITエンジニアリングサービス ②DXソリューションサービス
従業員数	174名(2024年3月末時点)
拠点	大阪支社、福岡支社 札幌ラボ、川越ラボ、名古屋ラボ、京都ラボ、 佐賀ラボ、イノベーションハブこもろラボ(長野)、 仙台ラボ



# 沿革

## 本格的な成長フェーズへ移行



創成期

投資期

成長期

## マネジメントメンバー



代表取締役社長 兼 CEO

## 田口 雅教

1981年 岡山県生まれ

前内閣府大臣政務官の秘書として選挙対策など幅広く手がける。2006年レバレッジズ株式会社に入社。翌年マーケティング部(現レバテック事業部)部長に就任後、新規事業として人材紹介事業部の立ち上げを行い、事業を拡大させる。

2012年当社に執行役員COOとして参画。2014年に取締役就任、2019年4月に取締役副社長兼COO就任。2020年6月に代表取締役社長兼CEO就任。



代表取締役会長

## 吉田 悟

1982年 北海道生まれ

2011年8月、当社設立、代表取締役社長兼CEOに就任。事業を3ヶ月で黒字化させ、今まで合計3000社以上の企業を訪問。2020年6月に代表取締役会長就任。



取締役 兼 CFO

## 懸川 高幸

1983年生まれ 公認会計士、MBA保有  
大手監査法人出身。民事再生中のスカイマーク株式会社へ転職し、中期経営計画策定、資金繰り管理などに従事し企業再生・成長に貢献。2020年7月に当社入社。2021年2月から取締役兼CFOに就任。



社外取締役

## 長井 宏和

1971年生まれ

投資会社、大手監査法人後、アライドアーキテクト株式会社で、取締役CFOとして経営企画等の管理部門、IPOプロジェクト(2013年東証マザーズ上場)を管掌。2021年1月から当社社外取締役に就任。



常勤監査役

## 金子 正一

1971年生まれ

大手証券会社出身。2015年、株式会社JX通信社取締役CFOに就任、資金調達、事業計画や資本政策の策定、会計面を中心に社内体制の整備を進めた。2021年1月から当社常勤監査役に就任。



非常勤監査役

## 蝦名 大輔

1986年生まれ 公認会計士

大手監査法人出身。2015年、蝦名公認会計士事務所を開設、代表就任(現任)。同じく2015年、株式会社アンドビー代表取締役に就任(現任)。2021年1月から当社非常勤監査役に就任。



非常勤監査役

## 後藤 大

1975年生まれ 弁護士

2015年、晴海パートナーズ法律事務所を開設。マネージングパートナー(現任)。2010年頃からITスタートアップの支援を業務の中心とする。2021年12月から当社非常勤監査役に就任。

1. 2025年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要
2. 2025年3月期 第2四半期(中間期) トピックス
3. 2025年3月期 業績見通し

## Appendix

---

1. 会社概要
2. DX市場と地方エンジニアの現状
3. 事業概要
4. 当社の強み
5. 成長戦略
6. その他

## 拡大が予想されるDX市場

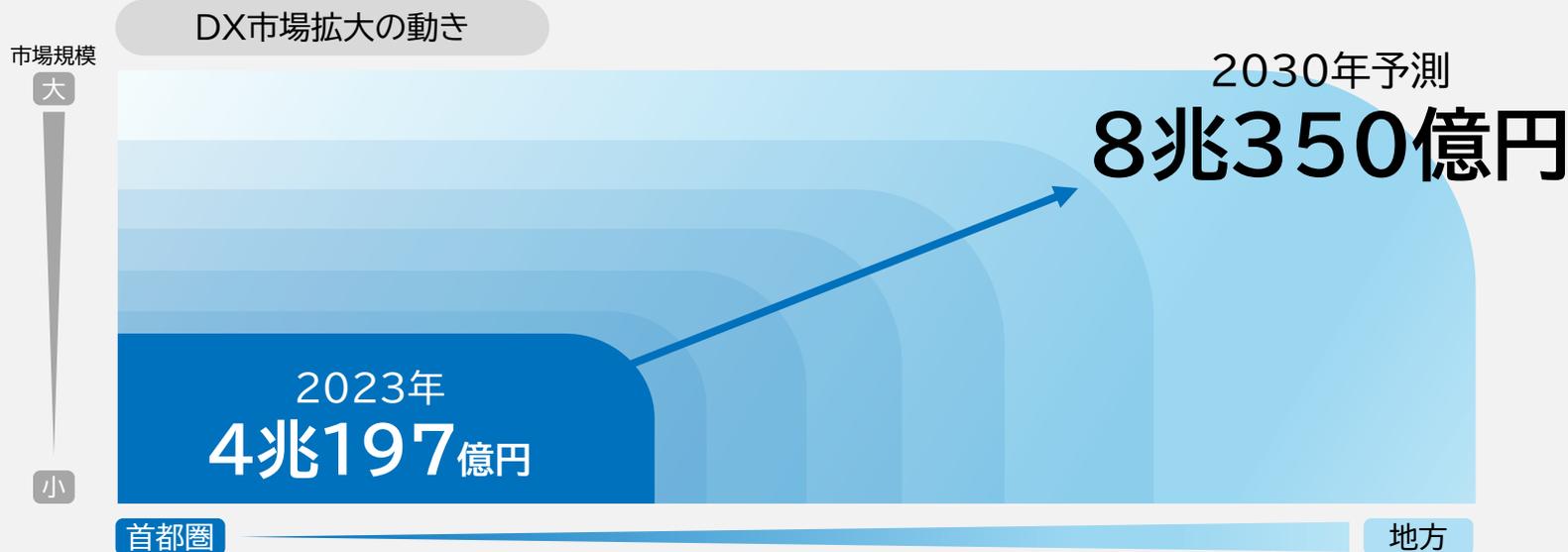
市場規模は2023年比で  
**約2.0倍の8.0兆円市場**  
に拡大見込み

(昨年時点における2030年予測(6.5兆円) から大きく拡大)

国内DX市場(投資金額)

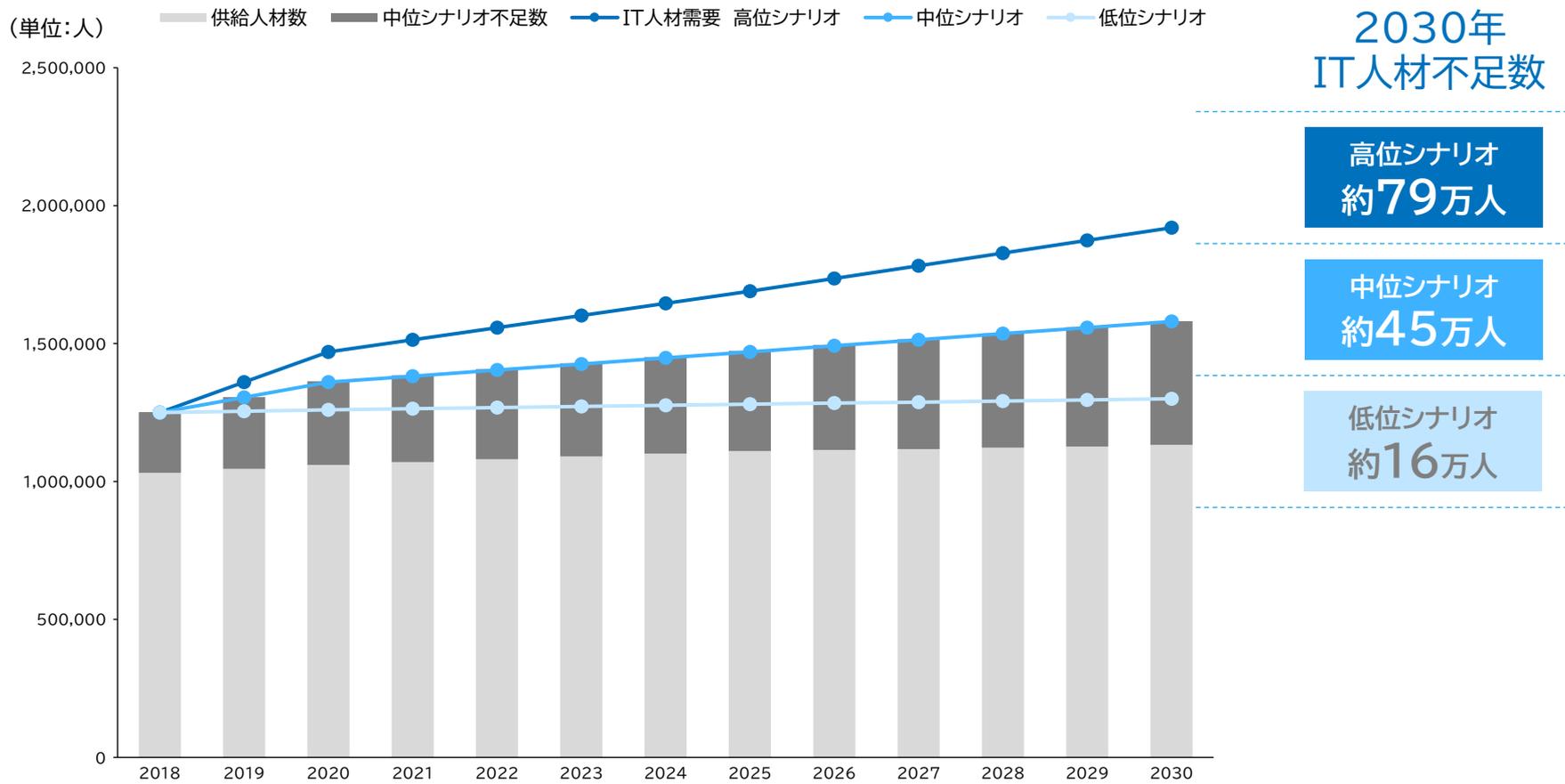


市場規模の拡大に伴い、首都圏中心から、今後は地方にもDXが波及していくと推測



# エンジニアの需給ギャップ

DX投資拡大に伴いエンジニアの需要が高まる一方で、人材不足は加速

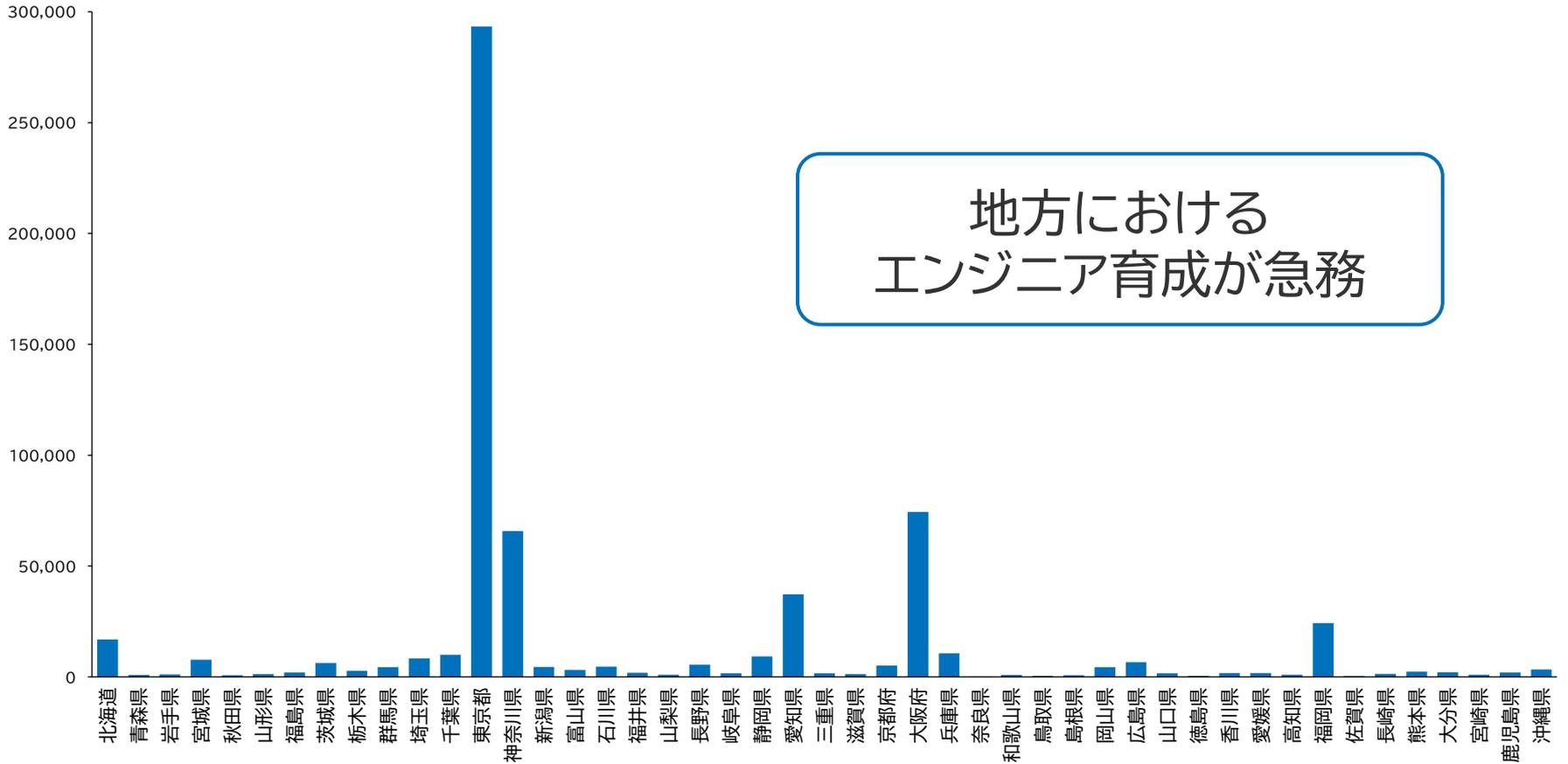


# エンジニアの東京集中

現在はエンジニア東京一極集中の状態

都道府県別のソフトウェア業務の事業従事者数

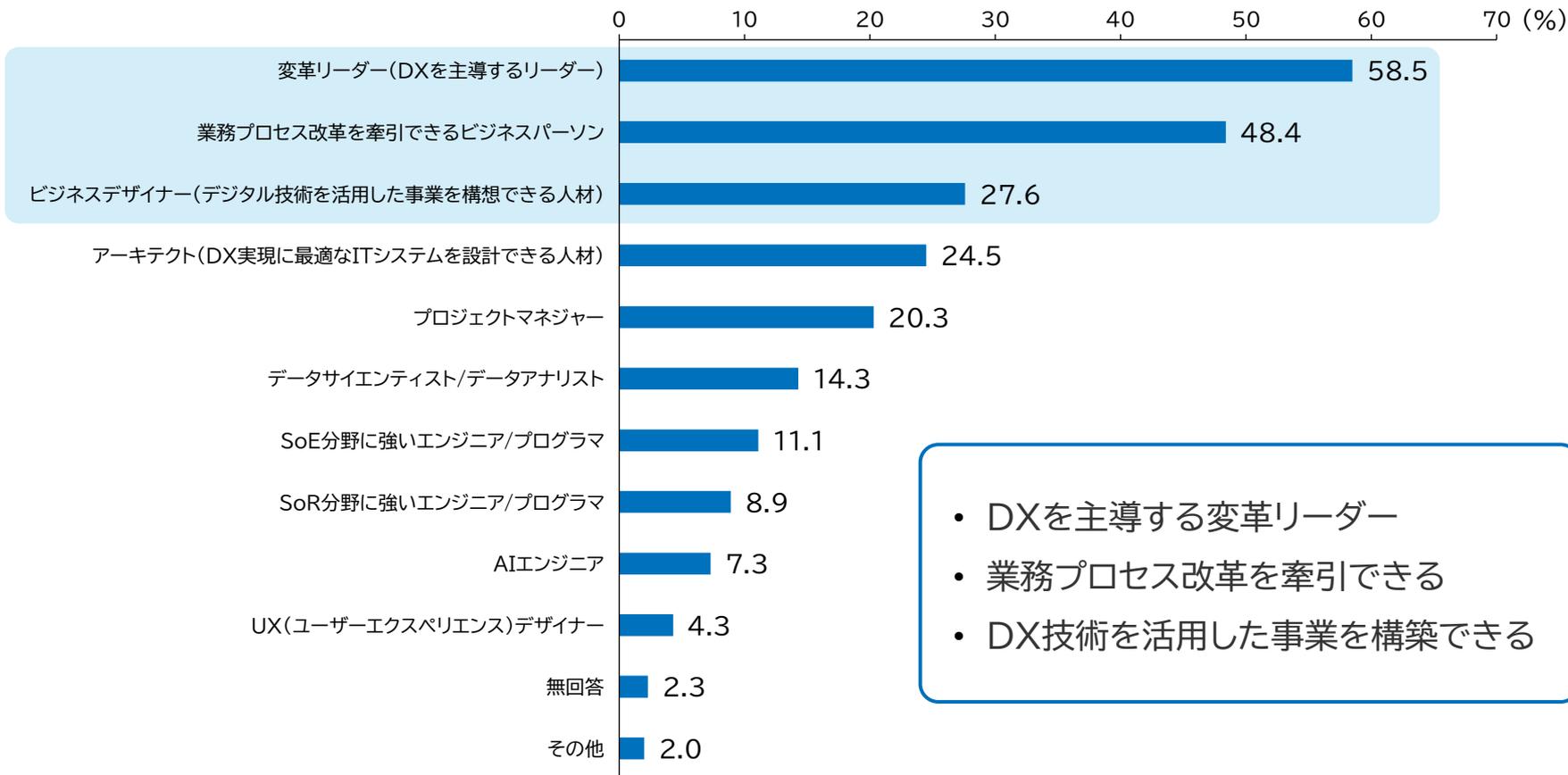
(単位:人)



地方における  
エンジニア育成が急務

## DXを推進する上で求められる人材像

## DX領域で採用・育成すべき人材像



1. 2025年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要
2. 2025年3月期 第2四半期(中間期) トピックス
3. 2025年3月期 業績見通し

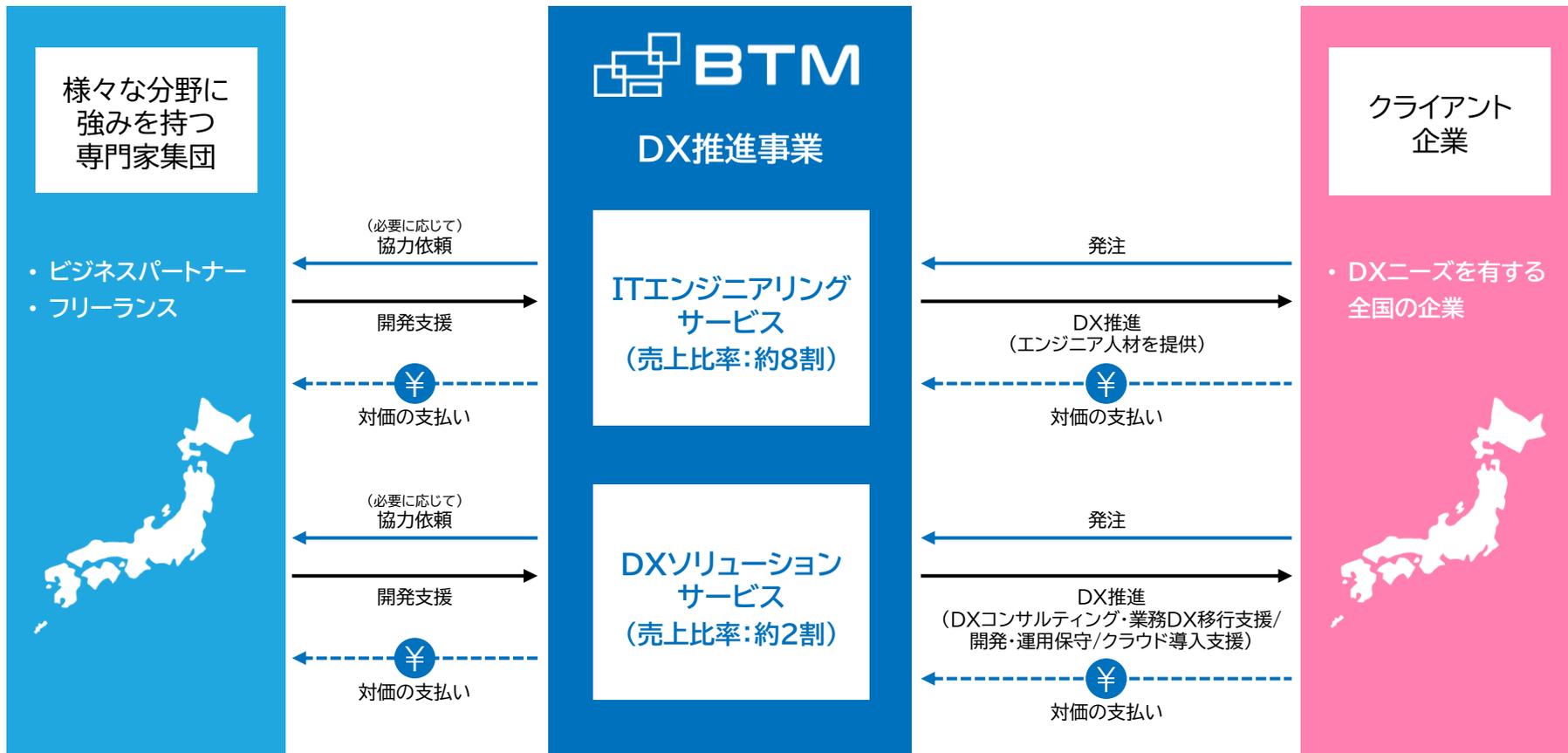
## Appendix

---

1. 会社概要
2. DX市場と地方エンジニアの現状
3. 事業概要
4. 当社の強み
5. 成長戦略
6. その他

# ビジネスモデル

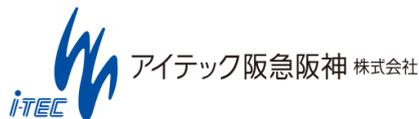
2つのサービスラインナップによりクライアント企業のシステム開発を支援



**ITエンジニアリングサービス** クライアント企業へのエンジニア人材提供に対する対価が当社の収益  
**DXソリューションサービス** クライアント企業へのDXコンサル、システム開発等に対する対価が当社の収益

ITエンジニアリングサービスは準委任契約等により、DXソリューションサービスは準委任契約・請負契約等でサービス提供を行っております。提供サービスは異なるものの、契約形態の類似性等からサービス別の売上高内訳は非開示としております。

# 取引実績



アイテック阪急阪神株式会社



エクシオグループ株式会社



NSW株式会社



株式会社NTTデータ関西



共同印刷株式会社



デジタル・インフォメーション・  
テクノロジー株式会社



TOPPANエッジ株式会社



富士ソフト株式会社



株式会社ヘッドウォータース



マガシーク株式会社

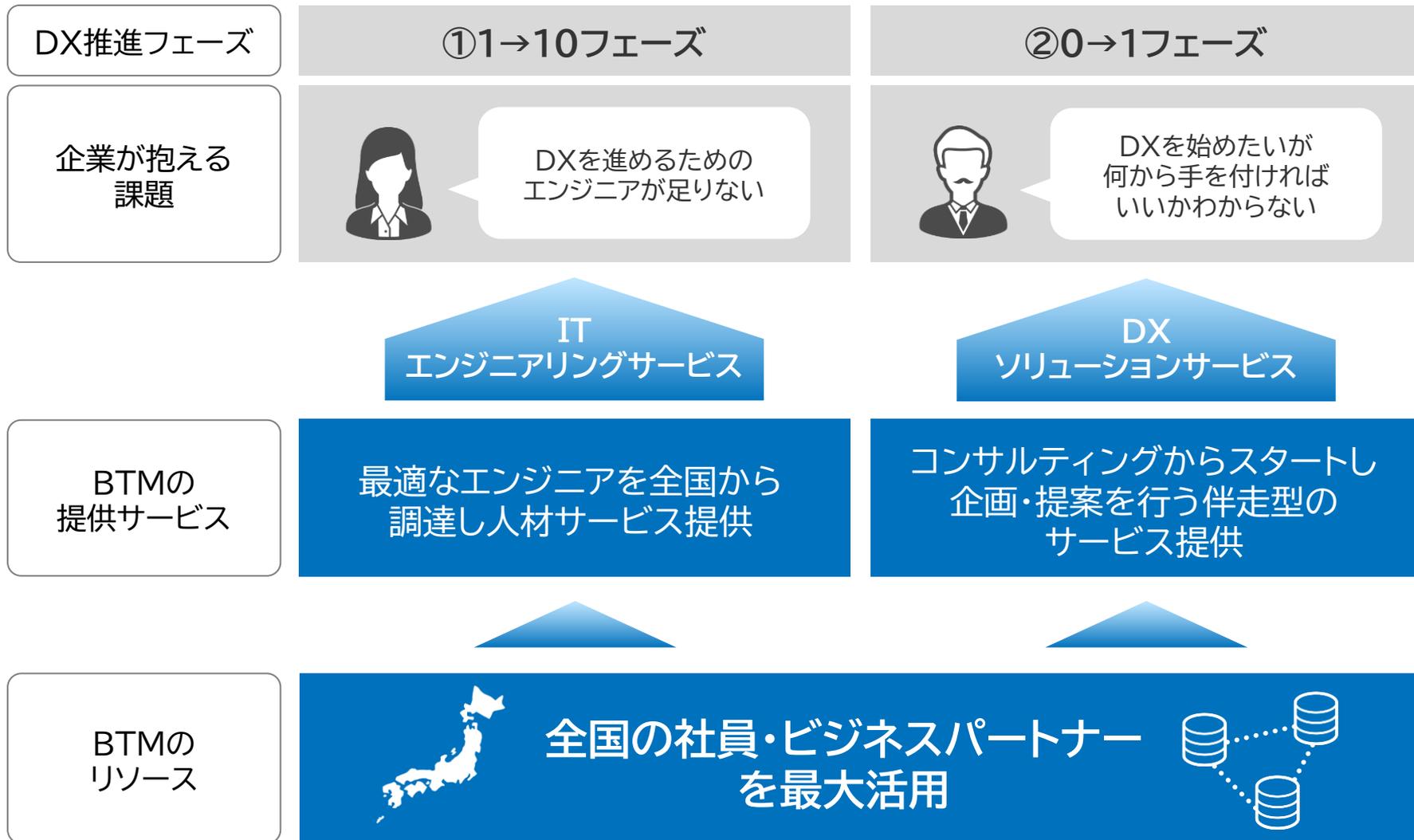
## その他

- ・大手IT企業
- ・地方大手鉄道会社
- ・大手SI など

五十音順

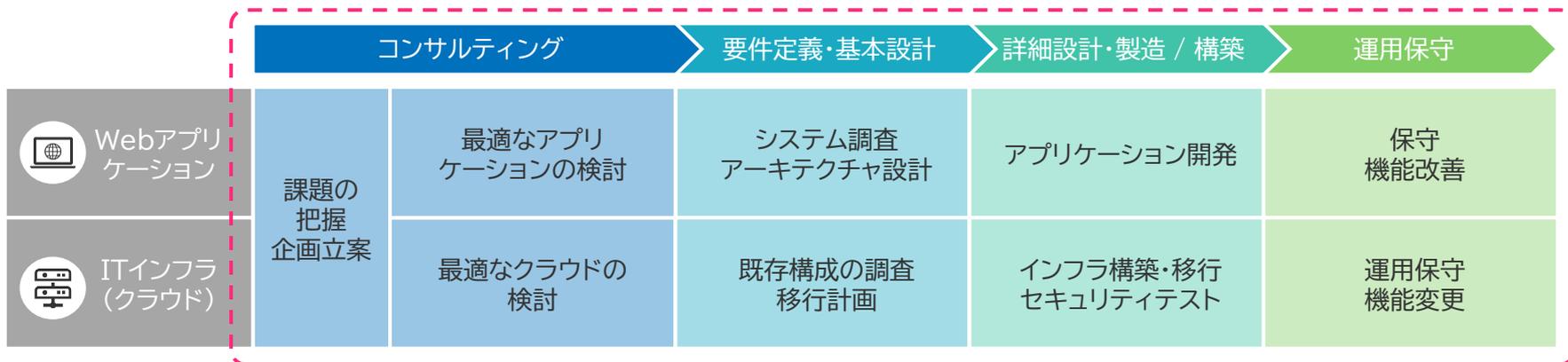
# ターゲット顧客と当社のサービス

顧客のDX推進フェーズに応じたサービスを提供



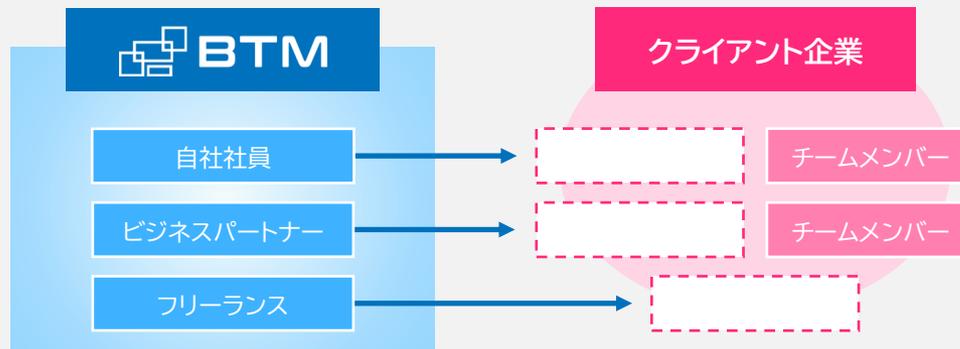
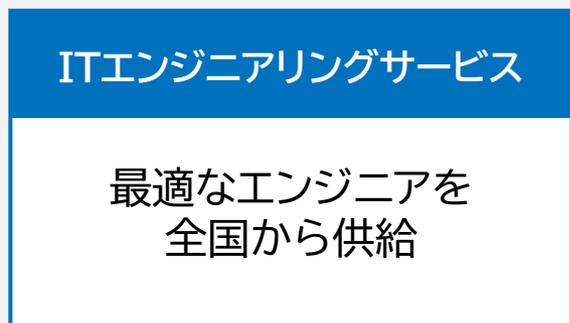
# 1→10フェーズ ITエンジニアリングサービス

クライアント企業内が求める、あらゆる工程のDX人材を供給



## BTMの提供サービス

顧客企業のシステム開発案件において人的リソースが不足している場合に、最適な人材を提供  
 ※当サービスの地方(東京以外と定義)売上は、全社売上の過半数を占めております。



# 1→10フェーズ ITエンジニアリングサービス 提供事例

## Webシステム開発(お客様対応有人チャットシステム)

### クライアント

自動車販売企業

### プロジェクト概要

お客様対応有人チャットシステム  
開発等支援、保守・サポート

- 自動車販売において、有人でのチャットサポートを行うシステムを構築支援
- 従来の電話・対面を中心としたサポートと比して、ログによる証跡確認や解析機能を実現

### 環境

PHP(Laravel)+Vue.JS+MySQL+AWS

### BTMの提供サービス

クライアント企業へ8.5人月分のエンジニアリソースを提供  
(以後継続して保守・サポートを実施)

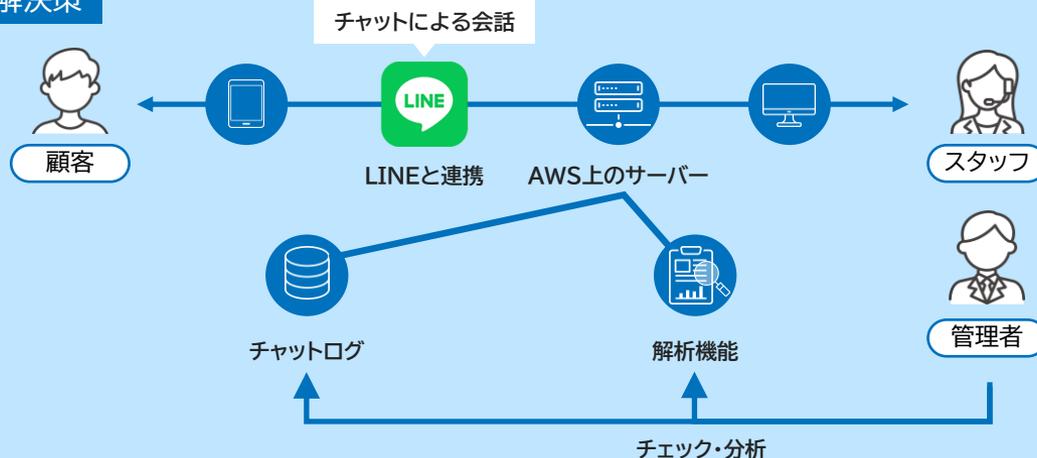
### 課題

従来のやり取り(電話・対面等)ではログによる証跡が文字として残らない、顧客サポートの解析が難しいという課題が存在



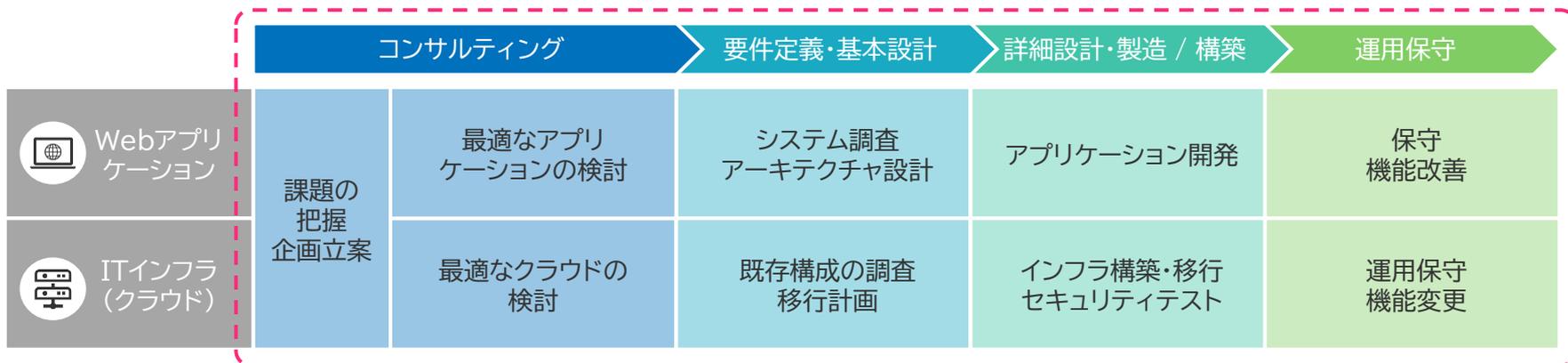
BTMからクライアント企業へエンジニアリソースを提供

### 解決策



# 0→1フェーズ DXソリューションサービス

当社が中心となりコンサルティングから一気通貫でDX支援



## BTMの提供サービス

東京など都市部で受注した案件を地方拠点のエンジニアを含めた全国横断型の開発体制でサービス提供

**DXソリューションサービス**

コンサルティングから  
伴走型のサービス提供



## 0→1フェーズ DXソリューションサービス 提供事例

## 金属加工業 A社

設立	1934年(昭和9年)	事業内容	日本で複数社しか有していない 独自技術を用いた金属加工
所在地	大阪		

## 課題

IT化が進んでおらずアナログ体質

- コミュニケーションツールが対面・電話・FAX中心
- 手帳やカレンダーなど紙ベース・アナログツールでの管理
- 受発注業務は紙ベース、過去長期間の取引データを文書保管

## 提供サービス

アナログ体質からの脱却

- メールの使用・運用方法・リスク管理に関するコンサルティング
- ITサポート(遠隔によるIT支援等)
- 定期オンサイト(PC、サーバ管理等)
- 社員へのヒアリングを基にした業務効率化・IT化等  
スケジューラーの導入/ファイルサーバー(社内サーバー)の導入/会社ホームページ作成

## 効果

デジタル化による業務効率化

- メール等により、柔軟な連絡体制の構築を実現
- スケジューラーによる一括管理
- 社内サーバーによるデータ一括管理
- 会社ホームページによる販促効果

## クライアント企業のニーズを踏まえた今後のDX推進方針

- グループウェア導入によるリモートワークなど働き方改革の推進
- 受発注システムの自動化による業務改善
- (デジタル化推奨による会社認知度の向上)

1. 2025年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要
2. 2025年3月期 第2四半期(中間期) トピックス
3. 2025年3月期 業績見通し

## Appendix

---

1. 会社概要
2. DX市場と地方エンジニアの現状
3. 事業概要
4. 当社の強み
5. 成長戦略
6. その他

# 成長を支える当社の強み

## 1 データベース ※1



## 2 地方人財の活用 ※2



※1:主にITエンジニアリングサービスに紐づく強みとなります。

※2:ITエンジニアリングサービスとDXソリューションサービスの両方に紐づく強みとなります。

# 成長を支える当社の強み

## 1 データベース ※1



## 2 地方人財の活用 ※2

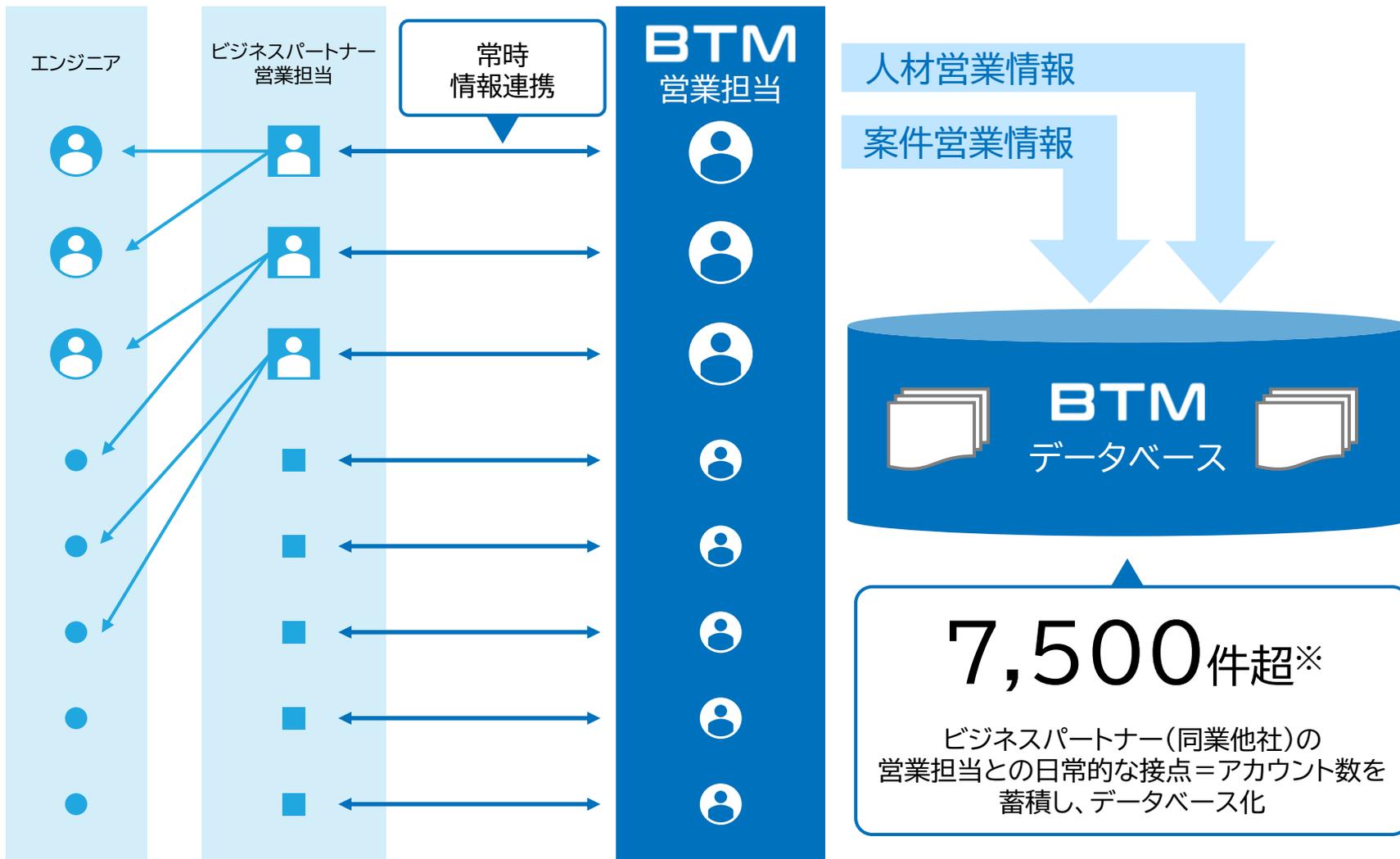


※1:主にITエンジニアリングサービスに紐づく強みとなります。

※2:ITエンジニアリングサービスとDXソリューションサービスの両方に紐づく強みとなります。

# データベースとは

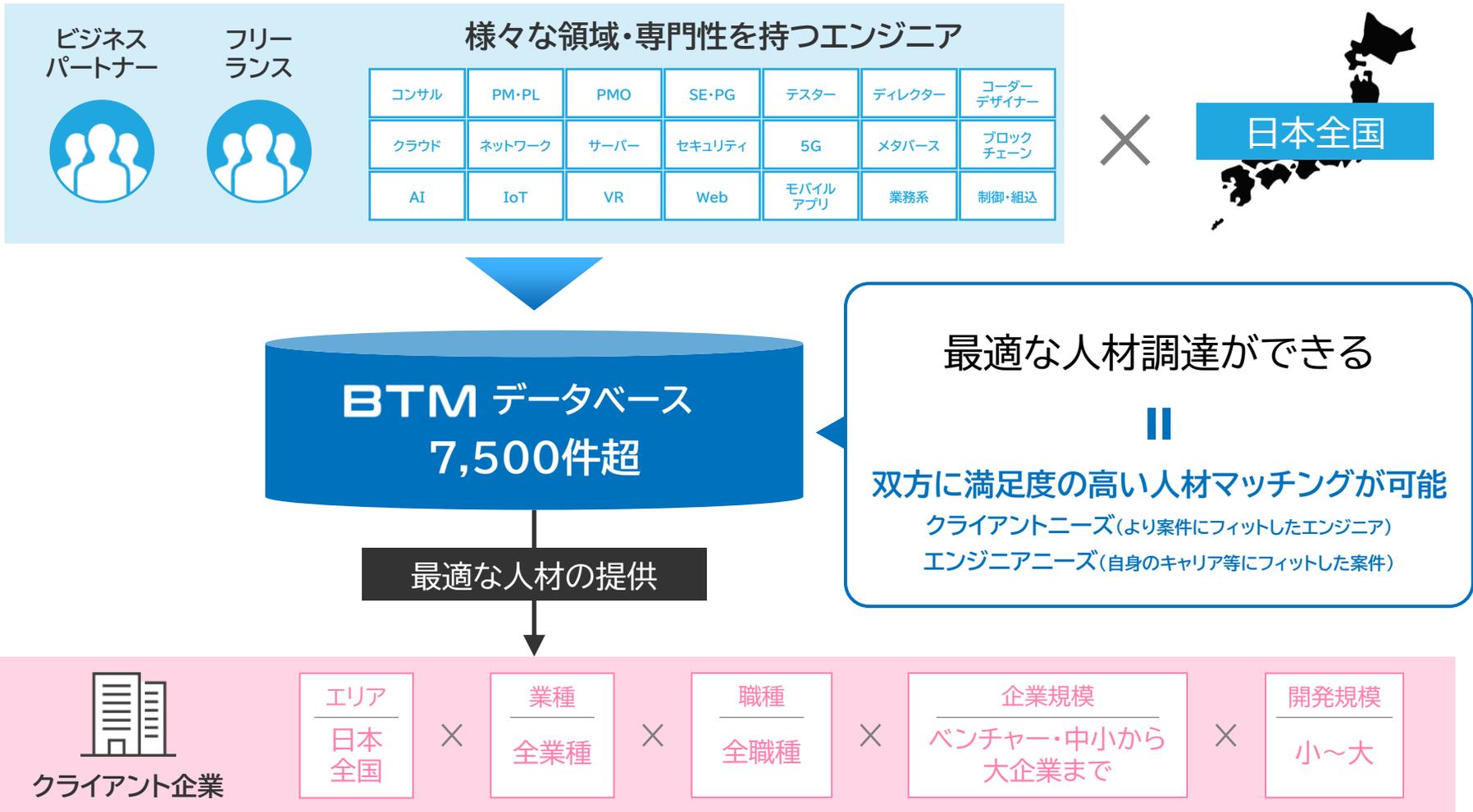
人材・案件情報の起点となるビジネスパートナーの営業担当との繋がり＝「アカウント数」を蓄積



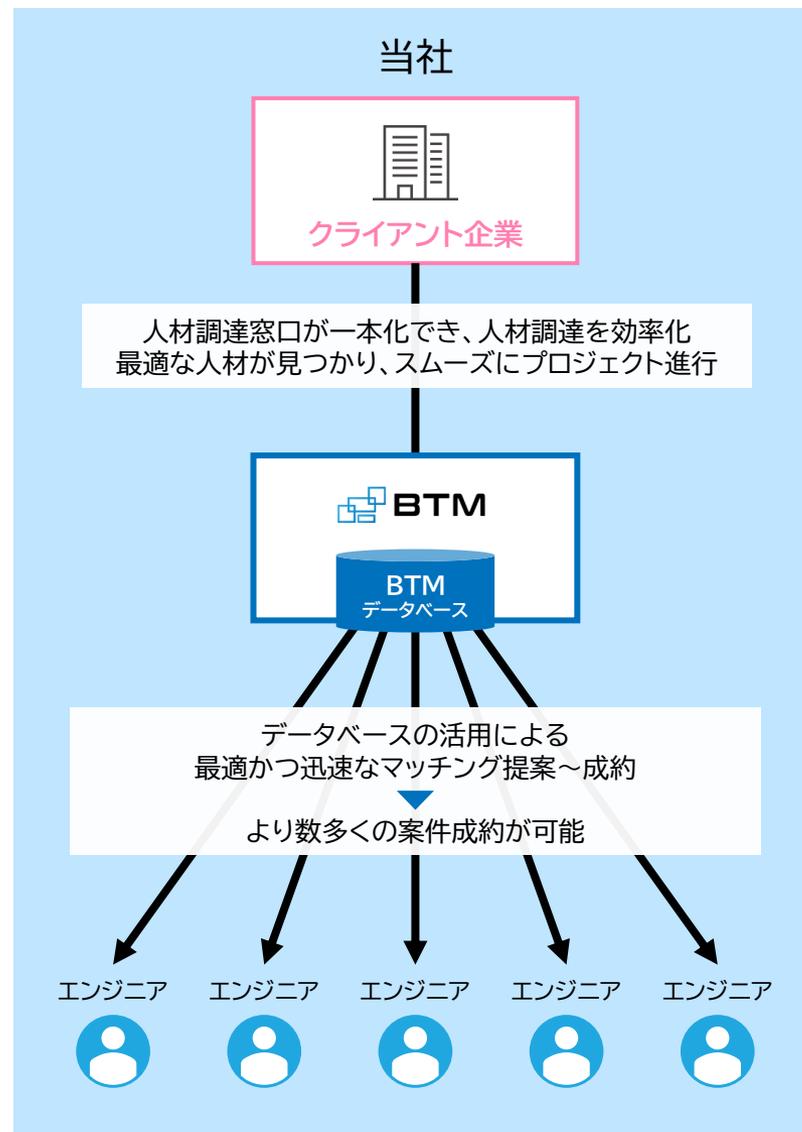
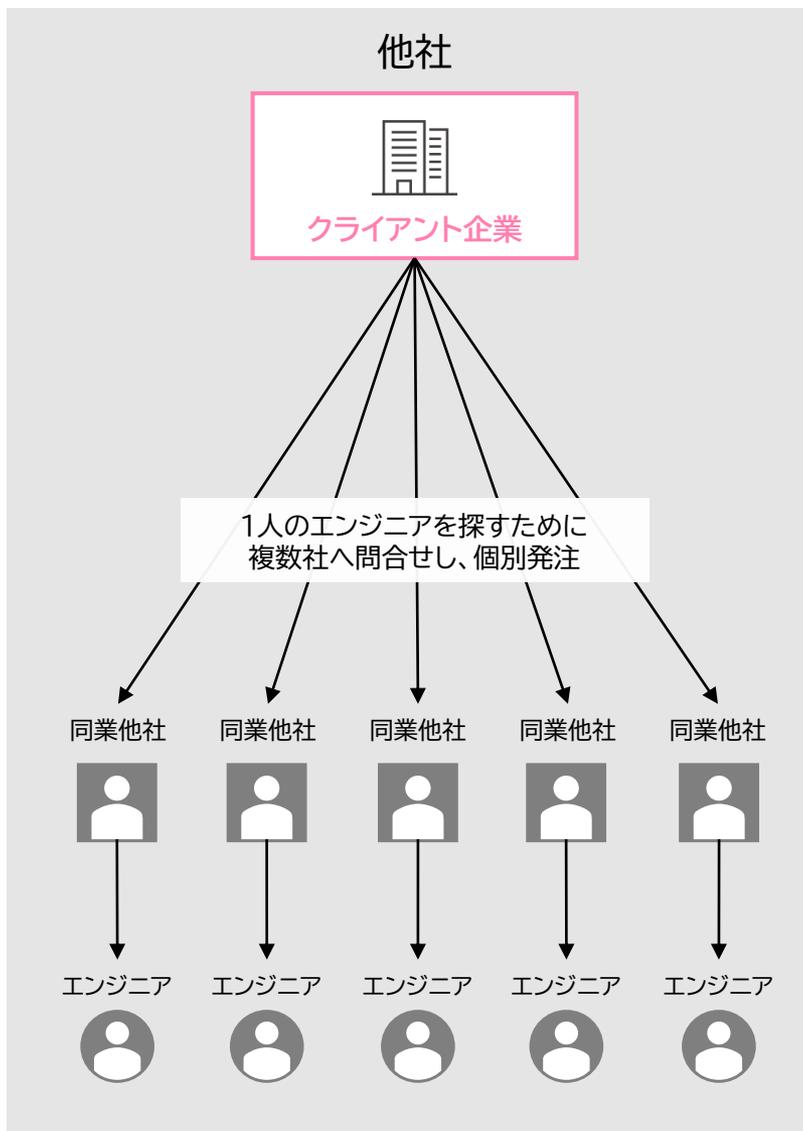
※:2024年3月末時点の当社がアプローチ可能なビジネスパートナー(外部協力企業)等の連絡先アカウント数。

# データベースの活用による人材調達力

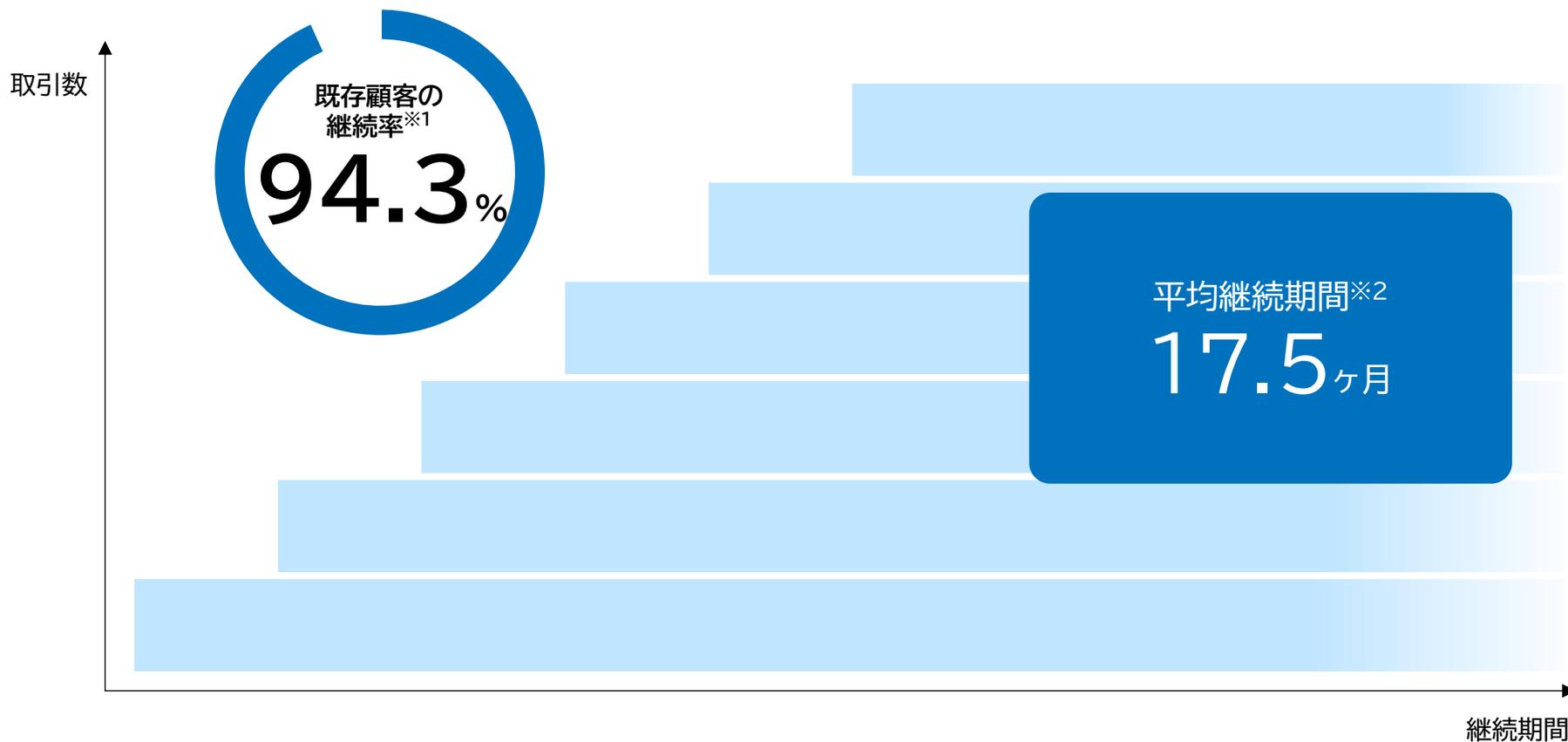
これまでの営業蓄積により、大量の案件情報と稼働可能エンジニアリソース情報を収集したデータベースが、最適な人材を提供できる人材調達力の源泉



# クライアント企業は人材調達を効率化でき、円滑なプロジェクト推進が可能



# 最適かつ迅速な提案により、クライアント企業からの信頼を獲得 高い顧客満足度により、継続的な取引関係を構築



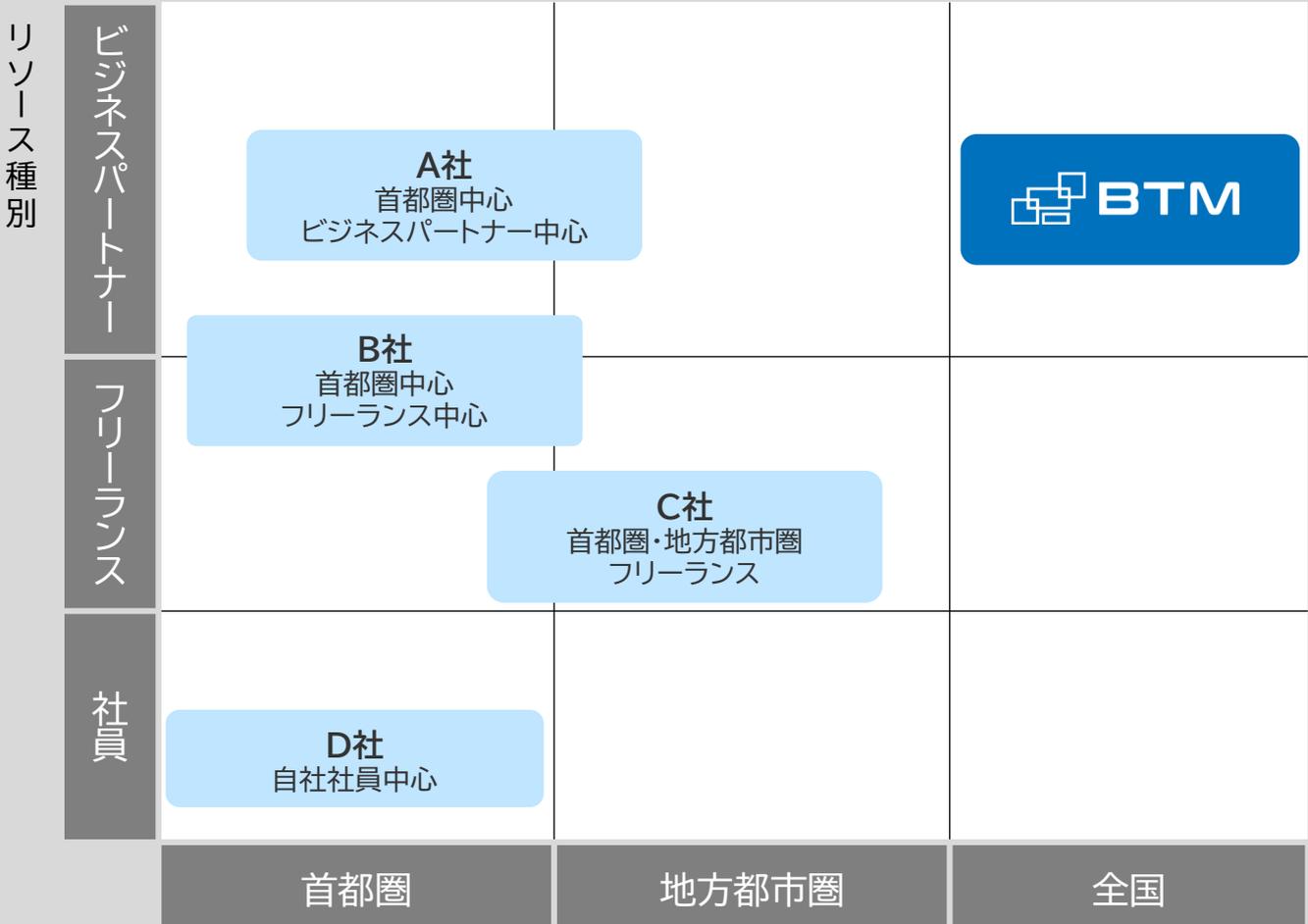
※1: 2024年3月期(2023年4月~2024年3月)の平均継続率。継続率=1-終了率(終了数/取引数)より算出。

取引数とは、2023年3月期の月次継続案件数累計(前月案件が当月継続された件数の年間累計)を指し、終了数とは、2024年3月期の月次終了案件数累計(前月案件が当月継続されなかった件数年間累計)を指す。

※2: 2024年3月期(2023年4月~2024年3月)の1社当たりの取引継続期間の平均値。取引継続期間=1÷終了率より算出。

# 当社のポジショニング

エンジニアの確保が難しくフリーランスの囲い込みに注力する同規模のIT開発企業が多い中、  
 ビジネスパートナーリソースを中心に活用し、独自のポジションを確立



全国のビジネスパートナーを最大活用し人材調達

様々な強みを持つパートナー企業の集まりで生まれる最適なチーム体制

対象エリア

# 成長を支える当社の強み

## 1 データベース ※1



## 2 地方人財の活用 ※2



※1:主にITエンジニアリングサービスに紐づく強みとなります。

※2:ITエンジニアリングサービスとDXソリューションサービスの両方に紐づく強みとなります。

## 当社が定義するDX人財

地方DX推進に必要とされる、自律型のマインドとフルスタックのスキルを兼ね備えたエンジニア

### 自律型

指示されたことをそのままこなすだけでなく、自ら課題を探し、提案する、学ぶことができるマインドセット

- DXを主導する変革リーダー
- 業務プロセス改革を牽引できる
- DX技術を活用した事業を構築できる

**企業が求める人材像※**



### フルスタック

複数の言語、領域(フロント、バックエンドandインフラ)をこなせる技術力と知識を有する状態

- 幅広い技術力
- 高い専門性
- 豊富な知識

**BTMの追加要項**

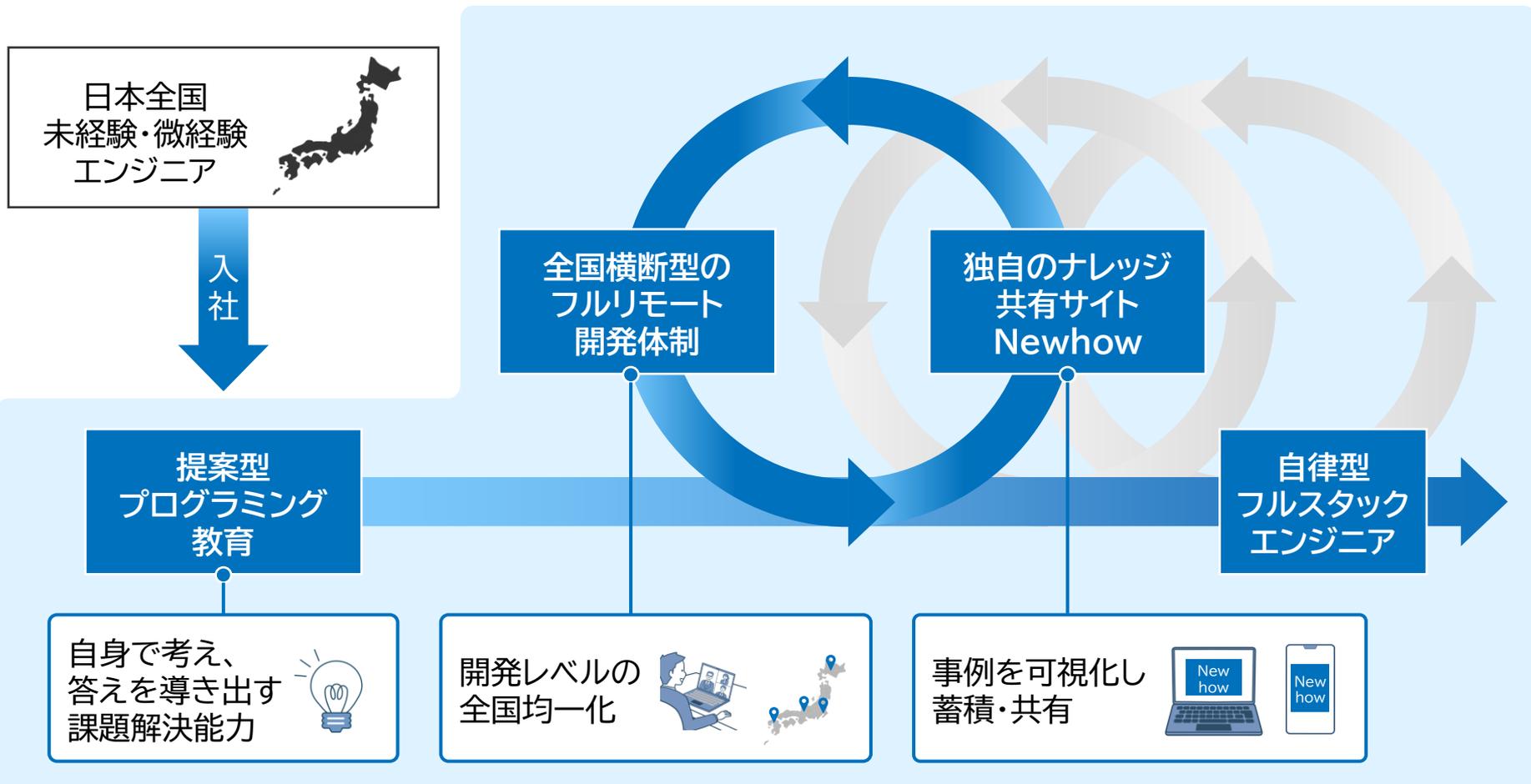
# DX推進人財 = 自律型フルスタックエンジニア

※:日経BP総合研究所イノベーションICTラボ「DXサーベイ2」  
「With/アフターコロナ時代に生き残るため、貴社がDX領域で採用・育成を強化すべき人材像はどれですか」に対する回答結果。(複数回答可)

# 自律型フルスタックエンジニアの育成法

自律型フルスタックエンジニアを育成する実践力重視の教育プログラム

未経験・微経験エンジニアをフルリモートで早期戦力化



# ラボ拠点※の拡大による地方エンジニアの採用

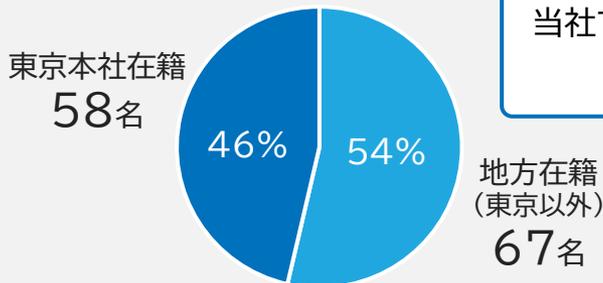
現在国内10拠点で事業を展開し、日本全国で採用活動を実施

地方で採用されたエンジニアが、他拠点のメンバーと連携して全国の場合で活躍中

- 採用対象は日本全国
- ミッションへの共感に重きを置いた**共感型採用**
- 東京以上の成長機会・給与水準を提供**地方人財に魅力的な求人**

エンジニア採用サイト「Green」の活用ランキングで、  
約4,128社中、1位を取得(2024年3月実績)

## エンジニア地方割合



当社で活躍するエンジニアの  
**54%**が地方在籍

(2024年3月末時点)

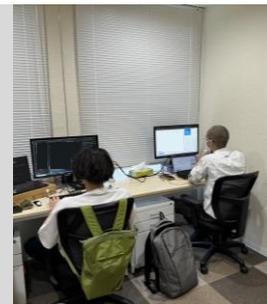
### 札幌ラボ

道内出身者: 在籍9名中7名  
 案件例: 九州の鉄道大手、  
 東京のIT大手等



### 京都ラボ

府内出身者: 在籍4名中2名  
 案件例: 東京のキャッシュレス決済  
 システム会社、長野の大手ガス会社



### 佐賀ラボ

県内出身者: 在籍6名中3名  
 (他は福岡2名、鹿児島1名)  
 案件例: 県内冠婚葬祭大手、  
 東京の百貨店大手等



※:当社が設立する小規模開発拠点をラボと定義。

# 成長を支える当社の強み

## 1 データベース ※1

- 人材調達力
- マッチングの効率化

## 2 地方人財の活用 ※2

- 自律型フルスタックエンジニアの育成
- 未・微経験エンジニアを早期戦力化
- 全国横断型の開発体制
- 採用体制

※1:主にITエンジニアリングサービスに紐づく強みとなります。

※2:ITエンジニアリングサービスとDXソリューションサービスの両方に紐づく強みとなります。

1. 2025年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要
2. 2025年3月期 第2四半期(中間期) トピックス
3. 2025年3月期 業績見通し

## Appendix

---

1. 会社概要
2. DX市場と地方エンジニアの現状
3. 事業概要
4. 当社の強み
5. 成長戦略
6. その他

# 中長期成長戦略イメージ

既存事業の強化により事業成長を加速させ、地方企業・自治体のDXを推進していく  
M&Aにより成長を加速させる

## 既存領域

### 【既存事業】

ITエンジニアリングサービス

データベースを活用したマッチングの最大化

- ・営業人員の増加
- ・データベースの拡大

ITエンジニアリングサービス

DXソリューションサービス

独自の育成ノウハウを活用した自律型フルスタックエンジニアの拡大

- ・全国的なラボ開設
- ・採用育成の強化

## 新規領域

### 【新規事業】

データベースを活用した事業展開※

- ・同業他社向け新規ビジネス

### 【新規市場】

地方企業・自治体のDX推進

- ・地方のDXニーズを捉え事業展開を拡大
- ・地場の自律型フルスタックエンジニア×ビジネスパートナー(データベース)、リアル×リモートを活用したDX支援
- ・DXコンサルティング機能を強化し地方企業・自治体の活性化を実現

地方企業・自治体のDX推進

データベースを活用した事業展開

独自育成ノウハウを活用した  
自律型フルスタックエンジニアの拡大

データベースを活用した  
マッチングの最大化

新規領域

既存領域

創業

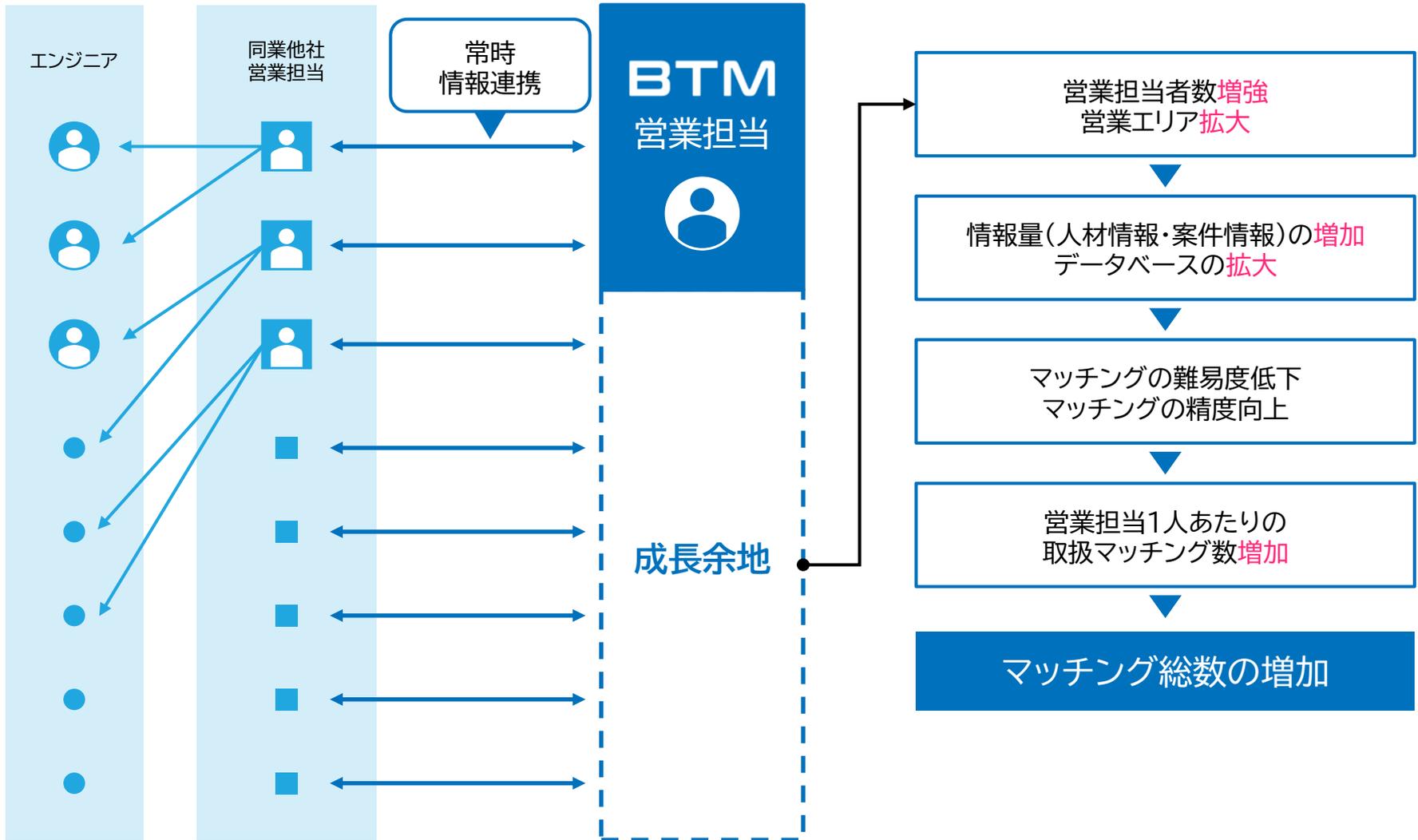
※:M&Aの活用とあわせて検討するため、新規事業展開は中期目標とする

現在

将来

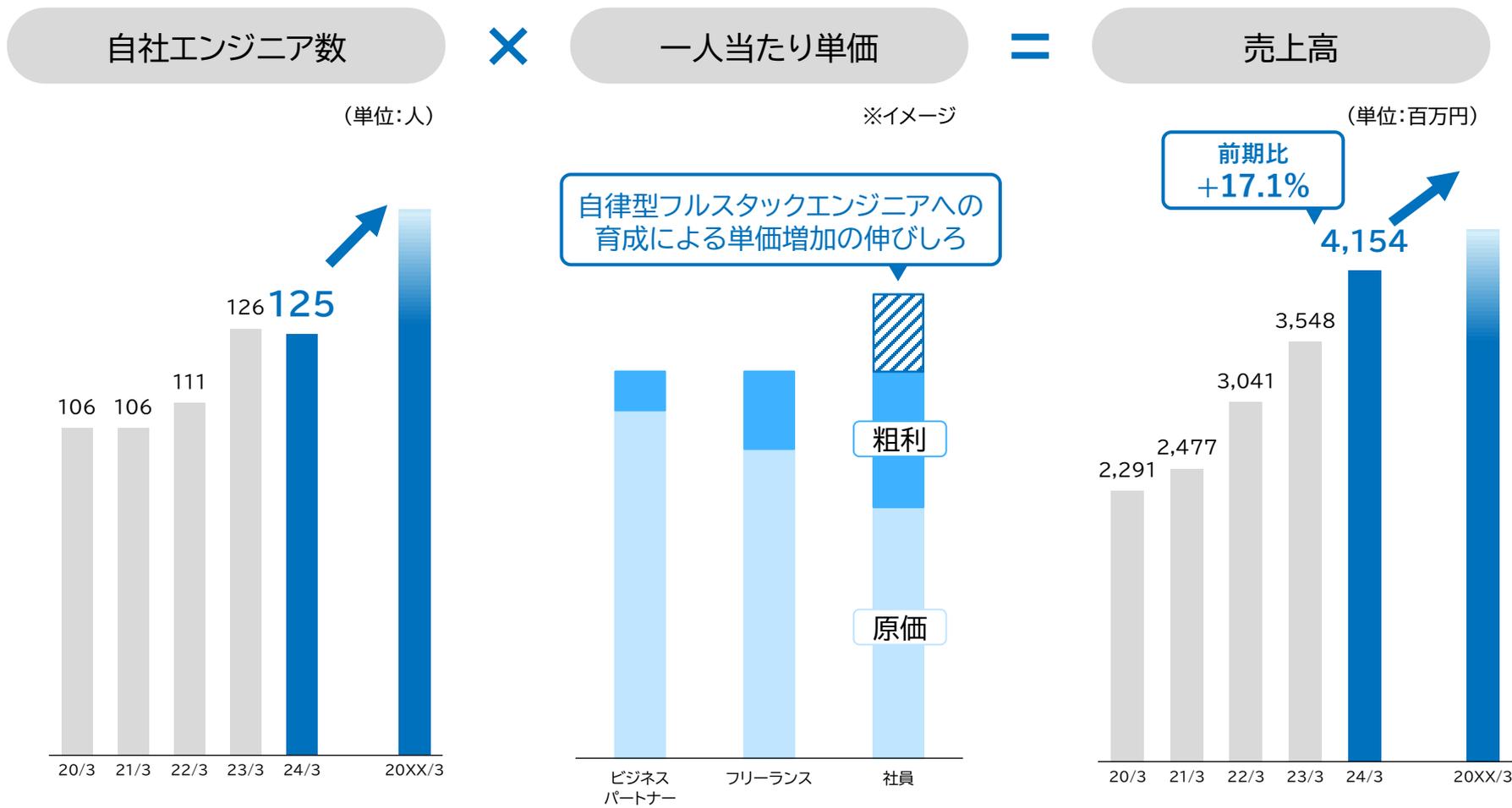
# 戦略1: データベースを活用したマッチングの最大化

営業強化によりデータベースを拡大し、マッチング数を増加  
既存事業を拡大し、成長の基盤を固める



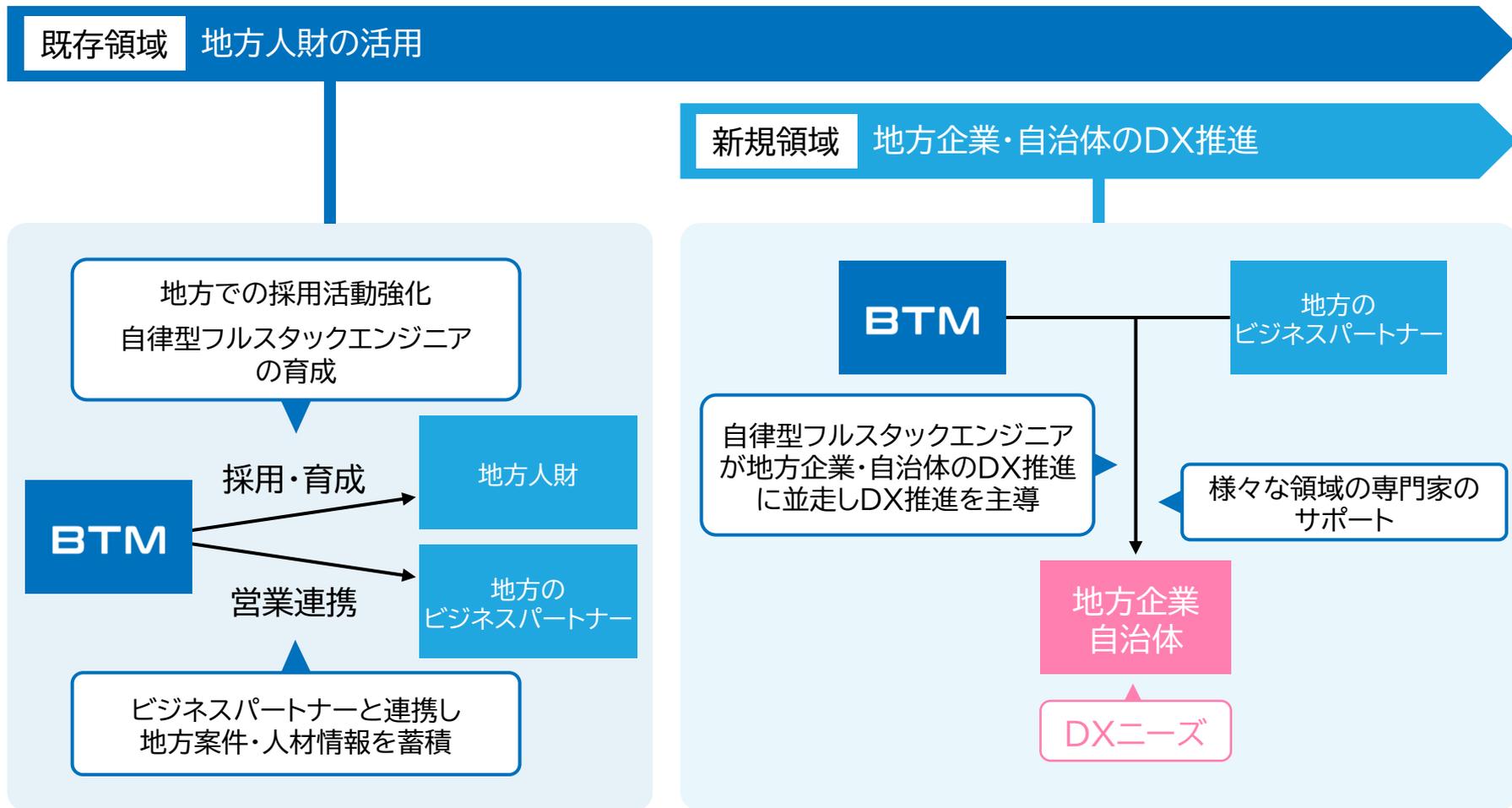
# 成長戦略2：独自ノウハウを活用した自律型フルスタックエンジニアの拡大

## 全国的なラボ開設による地方エンジニアの拡大と高単価人材の育成に注力



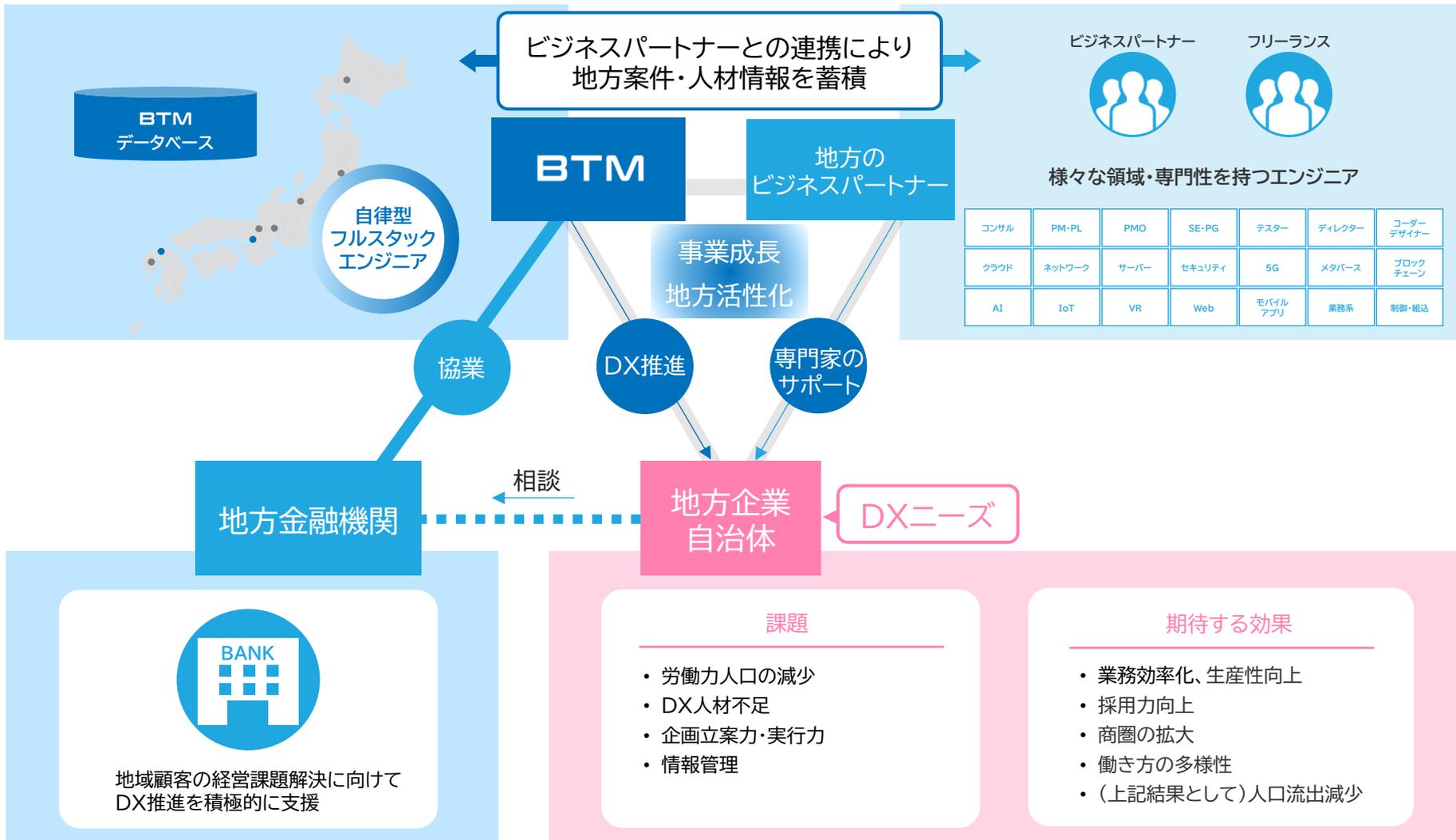
## 成長戦略3: 地方企業・自治体のDX推進

地方案件・人材情報の蓄積と自律型フルスタックエンジニアの育成で得たリソースの質・量を活かし、地方企業・自治体のDX推進へ事業を展開し、地方創生と企業成長を同時に実現していく



# 成長戦略3: 地方企業・自治体のDX推進

地方企業・自治体に寄り添い、DX推進を主導することでともに成長を目指す  
 地方金融機関などと協業をおこない、地方企業との結びつきを強めていく



## 成長戦略4: M&Aにより成長を加速

M&Aにより、業容拡大および人材獲得のスピードを加速化  
金融機関との連携実績により、M&A資金調達も可能に

### 当社とのシナジーを発揮できる企業を検討（M&A要件例）

#### 要件例 1

#### 地方企業・自治体との取引実績

当社とは異なるエリアでの企業や自治体との取引実績または販路を持つ企業

地方企業  
自治体



#### 要件例 2

#### 地方拠点を補完

当社の地方拠点を補完し、地方のエンジニア人材採用に強い企業



#### 要件例 3

#### DX提案力・技術力

当社が持っていない技術やノウハウをもっている企業



コンサル	PM・PL	PMO	SE・PG	テスター
クラウド	ネットワーク	サーバー	セキュリティ	5G
AI	IoT	VR	Web	モバイルアプリ
ディレクター	コーダー デザイナー	メタバース	ブロック チェーン	制御・組込

※: 20社以上の仲介業者からM&A案件の紹介を受けるなど積極的に検討を進めておりますが、現時点では具体的に成約した案件はありません。

1. 2025年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要
2. 2025年3月期 第2四半期(中間期) トピックス
3. 2025年3月期 業績見通し

## Appendix

---

1. 会社概要
2. DX市場と地方エンジニアの現状
3. 事業概要
4. 当社の強み
5. 成長戦略
6. その他

## 認識しているリスク及び対応策

当社が事業等においてリスク要因となる可能性があると考える主な事項について記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	リスク	対策	発生可能性	影響度
技術革新について	当社の事業領域においては日々急激な技術革新が進んでおり、当社が適時に対応ができない場合には業績に影響を及ぼす可能性があります。	全エンジニアへ外部研修の受講を支援する制度や書籍購入補助制度を整備し、未・微経験エンジニアに対しては当社育成プログラムを用いた短期間で必要スキルを習得出来る体制を構築、熟練エンジニアに対しては技術勉強会等を積極的に行い対応力を高めております。	中	中
エンジニアの確保について	当社のDX推進事業において、事業の収益性を高めながら、継続及び拡大させていくためには、エンジニアを継続的に確保することが重要です。当社の想定通りに異なり、採用及び確保できない場合には、当社の業績影響を及ぼす可能性があります。	拠点を地方に展開することで就業可能なエリアを広げたり、東京都と同水準の給与や魅力的な開発案件を提供し、主に地方でのエンジニア採用に注力しております。 エンジニアの意向等の把握、各人のキャリアプランに合わせた案件アサイン、研修や福利厚生等の社内制度拡充といった施策を行い離職率の低下を図っております。	中	中
情報管理について	当社はサービス提供をする上で、個人情報やクライアント企業の機密情報に接する場合があります。情報漏洩や不正使用等の事態が生じた場合、損害賠償請求等の金銭補償や企業イメージの悪化等により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	当社では、「個人情報の保護に関する法律」に従い、個人情報の管理や、機密情報の取扱いに関する社内研修を行うなど啓発活動を行っております。またプライバシーマーク(Pマーク)の認証を取得し、認証継続に注力しております。	低	小

## 本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれていますが、これらの記述は、当該記述を作成した時点における入手可能な情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。